LAST UPDATE【2015/08/20】

ワイヤレスゲート｜9419｜

Research Report by Shared Research Inc.

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

LAST UPDATE【2015/08/20】

目次

要約 ---- **3**
主要経営指標の推移 ---- **5**
直近更新内容 ---- **6**
概 略 ---- 6
業績動向 ---- **8**
四半期業績動向 ---- 8
今期会社計画 ---- 12
中長期展望 ---- 14
事業内容 ---- **17**
ビジネスの概要 ---- 17
収益性分析 ---- 28
市場とバリューチェーン ---- 30
経営戦略 ---- 35
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 37
過去の業績と財務諸表 ---- **38**
過去の業績 ---- 38
損益計算書 ---- 45
貸借対照表 ---- 47
キャッシュフロー計算書 ---- 49
ニュース＆トピックス ---- **50**
その他情報 ---- **59**
沿革 ---- 59
大株主 ---- 60
株主還元 ---- 60
トップ経営者 ---- 60
ところで ---- 60
企業概要 ---- 66

要約

Wi-Fiを軸とした差別化戦略で持続的な成長を実現

- 同社はMVNO（Mobile Virtual Network Operator）として、複数業者の無線LAN（「その他」の項参照）を統合した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を提供する国内最大級のサービス業者である。また、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」にWiMAXサービスを組み合わせた「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX２+」サービスも提供している。その他に、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスや法人向けサービスの展開も進めている。サービス会員の獲得に関しては、ヨドバシカメラおよび住友商事系列の携帯販売代理店などに委託している。
- 同社の収入は、累積会員数にサービス会員の月額利用料金を乗じた額となる。また主な費用は通信事業などからWi-FiやWiMAX、LTEなどの通信設備を借り受ける対価として支払う通信回線使用料、および販売委託に対する支払い手数料である。同社は実質的に設備投資負担およびサービス会員獲得を担う組織体制を必要としない。また、2015年6月末現在の社員数15人の組織体制で、業務の大部分を外部企業に委託して、固定費が少ない収益構造である。
- 同社の最大の強みはWi-Fiを軸とした差別化戦略である。従来は、他社に先駆けてWi-Fiサービスを展開することで、トップラインの成長を実現してきた。この結果、現在では国内最大級のWi-Fi事業者として、競合他社に比べ有利な条件でWi-Fiネットワークを借り受けることが出来る状況にある。現在のトップラインの牽引役はWiMAXであるが、割安なWi-Fiネットワークを組み合わせることで、コスト削減を実現している。

業績動向

- 同社では2016年の営業利益30億円を目指し、既存事業の収益改善と新規事業の拡充を進めている。具体的な内訳は開示されていないが、安定成長が見込まれる個人向けのワイヤレス・ブロードバンド事業のノウハウやキャッシュフローを基にして、法人向けサービス展開を図るとしている。
- 2015年12月期第2四半期実績は、売上高5,477百万円（前年同期比30.3%増）、営業利益507百万円（同24.3%増）、経常利益507百万円（同24.6%増）、四半期純利益322百万円（同24.8%増）であった。売上高については、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスを中心におおむね順調に推移した。また、法人向け案件の獲得強化に向けた取り組みが実を結び、今第２四半期連結会計期間において法人向け大型案件の売上を計上した。利益面については、売上高及び売上総利益の増加に伴い、営業利益は前年同期比24.3%増となった。この結果、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに過去最高水準を達成した。
- 2015年12月期売上高は前年比37.0%増の12,472百万円、営業利益は同69.9%増の1,350百万円、経常利益は同70.7%増の1,348百万円、当期純利益は同71.5%増の856百万円を予定している。
- 中核となる「ワイヤレスゲートWi-Fi」、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスについては、既存チャンネルにおける純増ペースと同程度の会員数の増加を見込んでおり、2015年12月期以降も引き続き安定した収益の拡大を見込んでいる。
- それ以外の事業では、LTEネットワークを活用した個人向け格安SIM関連サービスや法人向けM2M/IoTサービス等の早期収益化、及びWi-Fiインフラ事業等（Wi-Fi環境イネーブラー事業）における拡大を通じた更なる成長を目指すとしている。

同社の強みと弱み

SR社では同社の強みを、独立系という立場を活かした事業展開、安定的な収益基盤と健全な財務、Wi-Fi業界随一の加入者地盤の3点だと考えている。一方、弱みは、販路としてのヨドバシカメラへの依存度の高さ、独自のサービス向上余地が限られること、レバレッジの効きにくい事業構造にあると考えている。

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 会社予想
売上高	**426**	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**12,472**
前年比	145.5%	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%	37.0%
売上総利益	**-**	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	
前年比	-	-	96.2%	-	20.1%	14.8%	
売上総利益率	-	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	
営業利益	**-**	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,350**
前年比	-	-	235.8%	-	31.6%	1.2%	69.9%
営業利益率	-	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	10.8%
経常利益	**-184**	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**	**1,348**
前年比	-	-	240.7%	-	36.2%	0.7%	70.7%
経常利益率	-	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%	10.8%
当期純利益	**-185**	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**	**856**
前年比	-	-	57.5%	-	14.1%	3.3%	71.5%
純利益率	-	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%	6.9%
一株当りデータ（円、株式分割調整後）							
期末発行済株式数（千株）	7,490	8,245	8,245	9,764	10,012	10,150	
EPS	-27	23	34	48	49	49	85
EPS （潜在株式調整後）	-	-	-	45	44	45	
DPS	-	-	-	-	50	25	26
BPS	17	54	88	157	206	224	
貸借対照表（百万円）							
現金・預金・有価証券	-	476	751	1,630	2,482	2,034	
流動資産合計	-	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**	
有形固定資産	-	5	70	70	55	392	
投資その他の資産計	-	6	6	229	228	230	
無形固定資産	-	14	6	12	12	57	
資産合計	**281**	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**	
買掛金	-	183	501	737	931	1,279	
短期有利子負債	-	-	-	-	-	-	
流動負債合計	-	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**	
長期有利子負債	-	-	-	-	-	-	
固定負債合計	-	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**	
負債合計	-	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**	
純資産合計	**128**	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**	
有利子負債（短期及び長期）	56	-	-	-	-	-	
キャッシュフロー計算書 （百万円）							
営業活動によるキャッシュフロー	-	301	344	736	816	278	
投資活動によるキャッシュフロー	-	62	-69	-238	-11	-436	
財務活動によるキャッシュフロー	-	76	-	382	46	-289	
財務指標							
総資産利益率（ROA）	-	33.9%	25.9%	21.8%	16.2%	13.5%	
自己資本利益率（ROE）	-	62.0%	47.9%	37.5%	26.9%	23.0%	
自己資本比率	45.5%	57.9%	51.8%	61.6%	59.3%	58.2%	

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
＊＊2012年12月期より連結決算

直近更新内容

概 略

2015年8月21日、株式会社ワイヤレスゲートとの取材を踏まえ2015年12月期第２四半期決算内容を更新した。
（詳細は2015年12月期第2四半期決算項目を参照）

2015年8月4日、同社は2015年12月期第2四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2015年12月期第2四半期決算項目を参照）

2015年6月24日、同社は自動車学校へのWi-Fiインフラの構築に関して発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同社は、安芸自動車学校と高知県自動車学校（以下、両校）へ、自動車教習生向けに「WiFiインフラ」を提供することで合意し、2015年７月より運用を開始する。

同社が両校に対してWi-Fiインフラを構築することで、自動車教習生の利便性を高めるサービスの提供をしていく。まずは、待合いスペースのWi-Fi化を実施し、将来的には教習生が滞在する場所（宿舎、食堂、 通学用バスなど）に拡大を目指す。加えて、同社の有料Wi-Fiサービスをトライアルで利用してもらい、既存のワイヤレスゲートWi-Fiサービスへの加入契機とすることも検討している。 さらには、教習生の属性を活かし、収益を産むビジネスモデルの構築を目指すなど両校と様々な取り組みを図っていくとのことである。

なお、同社は2015年12月期の業績に与える影響は現時点では軽微であるが、中長期的に同社の業績の向上に資するものと考えているとしている。

2015年6月17日、同社との取材を踏まえ2015年12月期第１四半期決算内容を更新した。
（詳細は2015年12月期第1四半期決算項目を参照）

2015年5月22日、同社は、株式会社ベネフィット・ワン（以下、ベネフィット・ワン）と、訪日旅行者向けに「飲食店の割引サービス」と「Wi-Fi+LTE通信サービス」をセットで提供する『Benefit Station Japan』を2015年５月22日より台湾で販売開始すると発表した。
(リリースへのリンクはこちら)

福利厚生業務のアウトソーシングサービスを提供するベネフィット・ワンは、現在国内5,000 を超える企業や団体に、レジャー・宿泊施設や介護・育児メニューなど様々な福利厚生メニューを提供している。

両社は、訪日旅行者の利便性を高めるサービス『Benefit Station Japan』を中華ベネフィット･ワンが提供する台

湾の福利厚生サイトや現地の旅行会社を通じて提供していく。 同サービスの利用者は、ベネフィット・ワンが提携する日本の全国主要都市約3,000店舗の飲食店で、専用アプリのクーポンを提示することで割引が受けられる。また、同社が提供する日本全国約40,000箇所のWi-Fiスポットでは高速通信が使い放題になるほか、移動中でもワイヤレスゲートの LTE 通信サービスを最大通信速度が250Kbpsで使い放題で利用することができる。当該取り組みにより、外国人旅行者はSIMカードを使用することで、最適なインターネット環境を利用することが可能となり、インターネット利用による高額なローミング料金の請求を防ぐことができる。

両社は、『Benefit Station Japan』で訪日旅行者の日本での利便性の向上を図るとともに、同サービスのノウハウを活用し、ベネフィット・ワンが展開するアジア各国でも同サービスを展開していくとしている。

2015年5月20日、同社は、株式会社Andecoとの業務・資本提携契約の締結に関して発表した。
(リリースへのリンクはこちら)

同社は、2015年3月18日付のプレスリリースのとおり、移動販売のためのプラットフォームを提供する株式会社Andeco（以下、アンデコ）との間で、2015年３月18日付で業務・資本提携に関する基本合意書を締結した。その後、同契約に基づき詳細の検討を進め、2015年5月20日開催の取締役会において、アンデコとの間で業務提携契約書を、また、アンデコ並びにその大株主である早川慶朗氏及び前野欽哉氏との間で資本提携を締結することを決議した。（業務・資本提携の目的、業務提携の内容、相手先の概要については3月18日の更新内容を参照）

資本提携の内容
同社は、アンデコとの間でロケーションコマース事業の共同展開を実現するために、単なる業務上のサポートに留まらず、アンデコが第三者割当の方法により発行する株式（普通株式）150株（総額約19百万円）の全部を引き受ける。当該株式の引受け後の同社のアンデコにおける議決権保有割合は11.95%となる。

業務・資本提携の日程
▶ 業務資本提携契約締結日：2015年5月20日
▶ 払込期日：2015年5月29日（予定）

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移	14年12月期				15年12月期				15年12月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（進捗率）	上期会予
売上高	2,046	2,159	2,369	2,532	2,619	2,859	-	-	97.9%	5,594
前年比	26.5%	24.8%	30.8%	33.4%	28.0%	32.4%	-	-		33.1%
売上総利益	594	603	633	655	705	772	-	-		
前年比	18.2%	14.1%	12.3%	14.8%	18.7%	28.0%	-	-		
売上総利益率	29.0%	27.9%	26.7%	25.9%	26.9%	27.0%	-	-		
販管費	386	404	457	444	496	474	-	-		
前年比	18.3%	19.1%	29.2%	23.0%	28.7%	17.4%	-	-		
売上高販管費比率	18.9%	18.7%	19.3%	17.5%	18.9%	16.6%	-	-		
営業利益	208	200	176	212	208	299	-	-	97.3%	520
前年比	18.2%	5.1%	-16.2%	0.7%	0.2%	49.5%	-	-		27.6%
営業利益率	10.2%	9.3%	7.4%	8.4%	8.0%	10.4%	-	-		9.3%
経常利益	207	199	174	209	208	298	-	-	97.4%	520
前年比	17.9%	5.0%	-16.9%	-0.2%	0.5%	49.6%	-	-		27.9%
経常利益率	10.1%	9.2%	7.3%	8.3%	7.9%	10.4%	-	-		9.3%
当期利益	127	131	110	132	131	191	-	-	97.0%	331
前年比	16.8%	12.5%	-15.0%	1.9%	3.6%	45.3%	-	-		28.7%
純利益率	6.2%	6.1%	4.6%	5.2%	5.0%	6.7%	-	-		5.9%
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	（進捗率）	通期会予
売上高	2,046	4,204	6,574	9,106	2,619	5,477	-	-	43.9%	12,472
前年比	26.5%	25.6%	27.5%	29.1%	28.0%	30.3%	-	-		37.0%
売上総利益	594	1,197	1,830	2,485	705	1,477	-	-		
前年比	18.2%	16.1%	14.8%	14.8%	18.7%	23.4%	-	-		
売上総利益率	29.0%	28.5%	27.8%	27.3%	26.9%	27.0%	-	-		
販管費	386	789	1,247	1,690	496	970	-	-		
前年比	18.3%	18.7%	22.3%	22.5%	28.7%	22.9%	-	-		
売上高販管費比率	18.9%	18.8%	19.0%	18.6%	18.9%	17.7%	-	-		
営業利益	208	408	583	795	208	507	-	-	37.6%	1,350
前年比	18.2%	11.4%	1.3%	1.2%	0.2%	24.3%	-	-		69.9%
営業利益率	10.2%	9.7%	8.9%	8.7%	8.0%	9.3%	-	-		10.8%
経常利益	207	407	580	790	208	507	-	-	37.6%	1,348
前年比	17.9%	11.2%	1.0%	0.7%	0.5%	24.6%	-	-		70.8%
経常利益率	10.1%	9.7%	8.8%	8.7%	7.9%	9.2%	-	-		10.8%
当期利益	127	258	368	499	131	322			37.6%	856
前年比	16.8%	14.6%	3.8%	3.3%	3.6%	24.8%	-	-		71.6%
純利益率	6.2%	6.1%	5.6%	5.5%	5.0%	5.9%	-	-		6.9%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015年12月期第2四半期実績

2015年8月4日、同社は2015年12月期第2四半期決算を発表した。2015年12月期会社予想に変更はない。

2015年12月期第2四半期累計期間の実績は、売上高5,477百万円（前年同期比30.3%増）、営業利益507百万円（同24.3%増）、経常利益507百万円（同24.6%増）、四半期純利益322百万円（同24.8%増）であった。

売上高については、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスを中心におおむね順調に推移した。また、法人向け案件の獲得強化に向けた取り組みが実を結び、今第２四半期連結会計期間において法人向け大型案件の売上を計上した。費用面ではＭ２M/IoTサービスでの大型案件受注や、エグゼクティブサーチによる事業開発人材採用、株主総会関連コスト等が増加した。また、同社が注力するLTE SIM事業の今第2四半期累計期間への影響額は、立ち上げ期にあるため106百万円程度の営業利益押し下げ要因となった。ただし、売上高及び売上総利益の増加に伴い、営業利益は前年同期比24.3%増となった。この結果、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに過去最高水準を達成した。

今第2四半期累計期間の会社計画に対する達成率は、売上高が97.9%、営業利益が97.3%とほぼ会社計画並みの水準となった。売上高では、競争激化や音声対応サービスの投入遅れなどからLTE SIMサービスの販売が会社想定を下回ったもようである。ただし、WiMAX２＋の加入が会社想定を上振れたとのこと。また、Wi-Fiサービスの減少幅も想定より小幅にとどまったとしている。通期計画に関しては、LTESIMサービスの音声対応の出遅れはマイナスであるが、当初計画に織り込んでいなかった法人向けサービスの寄与により、挽回を図るとしている。

競争が激化傾向にあるLTE SIMサービスに関しては、同社の強みであるWi-Fiを活用した商品のサービスコンセプトをより前面に打ち出し、他社との差別化を図るとしている。

スマートフォンの普及や、様々なコンテンツ・アプリ登場などにより、モバイルサービスにおける、ユーザーのデータ使用量は増加傾向にある。同社では、ユーザーの使用量増加や裾野拡大により、ユーザーの通信料金に対するコスト意識が高まりつつあるとしている。同社の提供するWi-Fiサービスは、LTEなどのモバイルサービスに比べてカバーエリアは狭いが、コスト効率が高いため割安な料金での提供が可能である。同社では、拡販をしていないにも関わらず、同社のWi-Fiサービスが堅調に推移している一因もこのコスト意識の高まりにあるとしている。

同社のLTE SIMサービスでは、LTE部分のデータ通信量ごとに複数のプランを提供しているが、同社の強みであるWi-Fiを組み合わせることで他社との差別化を図っている。同社のユーザー動向としては、サービス開始時は高額プランの申し込みが多かったが、現在では最も安い480円プランへの申し込みが増加傾向にあるとのこと。同社によれば、最安プランは売上高への寄与は小さくなるが、原価の高いLTE部分の比重が小さいため原価率が低いとしている。また、販促費などの費用負担も少ないため、利益額としては高額プランに比べて必ずしも小さくないとみられる。同社によれば、年内にもWi-Fiを中心としたLTE SIMサービスのラインナップ拡充や認知度向上などの施策を導入するとのこと。これにより、他社との差別化を図り、利益率の改善を図るとしている。

なお、コーポレートガバナンス・コード導入に関しては、同社の属するマザーズ市場のガイドライン基準よりも厳しい、東証本則市場（東証１部および2部）の基準に対応するための社内検討を開始したとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

セグメント別売上高

四半期売上高推移	13年12月期				14年12月期				15年12月期			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高	**1,617**	**1,729**	**1,811**	**1,898**	**2,046**	**2,159**	**2,369**	**2,532**	**2,619**	**2,859**		
前年比	31.3%	29.9%	27.3%	25.3%	26.5%	24.8%	30.8%	33.4%	28.0%	32.4%		
ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業	**1,615**	**1,725**	**1,796**	**1,882**	**2,017**	**2,137**	**2,320**	**2,456**	**2,585**	**2,724**		
前年比	31.3%	29.9%	26.3%	24.7%	24.9%	23.9%	29.2%	30.5%	28.2%	27.5%		
モバイルインターネットサービス	1,411	1,521	1,586	1,666	1,789	1,915	2,106	2,247	2,381	2,527		
前年比	37.6%	35.5%	30.7%	27.5%	26.8%	25.9%	32.8%	34.8%	33.0%	31.9%		
公衆無線LANサービス	204	204	210	216	228	222	214	209	204	197		
前年比	-0.5%	-0.9%	0.9%	6.7%	11.9%	8.7%	1.9%	-3.4%	-10.3%	-11.2%		
ワイヤレス・プラットフォームサービス事業	**2**	**5**	**15**	**16**	**22**	**19**	**44**	**65**	**28**	**28**		
前年比	81.8%	52.1%	1252.2%	231.0%	1012.0%	319.3%	196.4%	317.6%	26.7%	44.8%		
その他	**0**	**0**	**0**	**0**	**6**	**3**	**5**	**11**	**5**	**107**		
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**
連結売上高	**1,617**	**3,346**	**5,157**	**7,055**	**2,046**	**4,204**	**6,574**	**9,106**	**2,619**	**5,477**		
前年比	31.3%	30.6%	29.4%	28.3%	26.5%	25.6%	27.5%	29.1%	28.0%	30.3%		
ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業	**1,615**	**3,339**	**5,135**	**7,018**	**2,017**	**4,154**	**6,474**	**8,930**	**2,585**	**5,309**		
前年比	31.3%	30.5%	29.0%	27.8%	24.9%	24.4%	26.1%	27.2%	28.2%	27.8%		
モバイルインターネットサービス	1,411	2,932	4,518	6,184	1,789	3,704	5,811	8,058	2,381	4,908		
前年比	37.6%	36.5%	34.4%	32.5%	26.8%	26.3%	28.6%	30.3%	33.0%	32.5%		
公衆無線LANサービス	204	407	617	833	228	449	663	872	204	401		
前年比	-0.5%	-0.7%	-0.2%	1.5%	11.9%	10.3%	7.4%	4.6%	-10.3%	-10.7%		
ワイヤレス・プラットフォームサービス事業	**2**	**7**	**21**	**37**	**22**	**41**	**85**	**151**	**28**	**56**		
前年比	81.8%	60.1%	312.5%	273.6%	1012.0%	531.0%	298.7%	306.7%	26.7%	35.1%		
その他	**0**	**0**	**1**	**1**	**6**	**9**	**14**	**25**	**5**	**113**		

出所：会社データよりSR社作成

ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業（売上高5,309百万円（前年同期比30.3%増））

モバイルインターネットサービス（売上高4,908百万円（前年同期比32.5%増））

「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」は、2015年２月20日より開始したWiMAX２+ギガ放題プランを中心に、引き続き順調に推移した。「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」は、従来のデータ通信プランに加え、2015年４月28日より音声通話プランを開始した。これにより「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」については、次なる収益の柱に育てるべく新規会員の獲得に注力し、早期に収益貢献するように努めた。

なお、SIMサービスの四半期ベースの赤字幅は、今第１四半期が約60百万円、同第2四半期が約50百万円となり、前期第４四半期の約50百万円に比べて一時的に増加した。一因は、音声SIMサービスの開始に伴って、販売店のMNPカウンター設置費用の一部を負担したことがあったとのこと。これを除けば、会員数の増加に伴って、利益率は改善しているもようである。同社によればカウンターの設置費用は第3四半期にも見込まれるが、期末に向けて沈静化するとのこと。同社では、今後の会員数の増加とともに黒字転換を見込むとしている。

公衆無線LANサービス（売上高401百万円（前年同期比10.7%減））

家電量販店において新規会員の獲得を実施した。ただし、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIMカード」のニーズの高まりにより、主な獲得活動を「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIMカード」にシフトした結果、公衆無線ＬＡＮサービス単体での加入が伸びなかった。ただし、減少幅は同社の想定よりも小幅にとどまったとのこと。同社は、割安な無線サービスに対するニーズが根強くあることが一因としている。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業（売上高56百万円（前年同期比35.1%増））

ワイヤレス・ブロードバンド事業の基盤プラットフォームを活用した電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の拡大を図った。

その他（売上高113百万円（前年同期比12.0倍））

同事業では、Wi-Fi環境インフラ事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）等における機器販売及び保守料、ガラポンTV、FONルーター（平成27年３月より販売開始）、ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）の販売等を行っている。

今第２四半期連結会計期間においては、Ｍ２Ｍ／ＩｏＴサービスに関連した法人向け大型案件の売上を計上したことが売上増に貢献した。同社では、Ｍ２Ｍ／ＩｏＴサービスを、フェーズ1（システム開発）、フェーズ2（通信サービス提供）、フェーズ3（運用モデルの水平展開）に区分している。今回の売上計上は、2014年末頃に受託した複数のフェーズ1案件のシステム開発完成に伴うものである。これらの案件は、既にフェーズ２に移行しており、今後は通信サービスの提供に伴うストック収入の積み上がりが期待されるとのこと。同社では、これ以外にもフェーズ1のシステム開発に着手している案件が複数あるため、今後の売上寄与拡大が見込まれるとしている。

また、同社は、2015年5月下旬よりベネフィット・ワン社と連携して、台湾で訪日外国人向けのプリペイドSIMサービスの販売を開始した。同サービスでは、現地でSIMを入手できるため、来日してすぐに使用可能である点が強みであり、販売数は順調に増加しているとのこと。同社では、今後は他のアジア地域に加え、北米、欧州などへの展開も進めるとしている。Wi-Fiインフラ事業に関しても、順調に拡大しており、収益源の多様化が進展しているとしている。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績および財務諸表へ

今期会社計画

15年12月期会社予想	14年12月期			15年12月期		
（百万円）	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	**4,204**	**4,901**	**9,106**	**5,477**	**6,995**	**12,472**
前年比	25.7%	32.1%	29.1%	30.3%	42.7%	37.0%
売上原価	3,007	3,613	6,621	4,000		
売上総利益	**1,197**	**1,288**	**2,485**	**1,477**		
前年比	16.1%	13.6%	14.8%	23.4%		
売上総利益率	28.5%	26.3%	27.3%	27.0%		
販売費及び一般管理費	789	901	1,690	970		
売上高販売管理費率	18.8%	18.4%	18.6%	17.7%		
営業利益	**408**	**387**	**795**	**507**	**843**	**1,350**
前年比	11.7%	-8.0%	1.2%	24.3%	117.8%	69.9%
営業利益率	9.7%	7.9%	8.7%	9.3%	12.1%	10.8%
経常利益	**407**	**383**	**790**	**507**	**841**	**1,348**
前年比	11.4%	-8.7%	0.7%	24.6%	119.7%	70.7%
経常利益率	9.7%	7.8%	8.7%	9.2%	12.0%	10.8%
当期純利益	**258**	**241**	**499**	**322**	**534**	**856**
前年比	14.6%	-6.6%	3.3%	24.8%	121.5%	71.5%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015年12月期売上高は前年比37.0%増の12,472百万円、営業利益は同69.9%増の1,350百万円、経常利益は同70.7%増の1,348百万円、当期純利益は同71.5%増の856百万円を予定している。

配当については、2014年12月期の期末配当25円から1円増配の1株当たり26円、配当性向30.8%を予定している。

同社では、法人向けのパートナー戦略に関しては、手ごたえを感じており、更なる事業領域の拡充のために、2015年1月29日に経営体制の見直しを行う計画を発表した。これを受けて、2015年2月４日に、かねてより実施していた東証の本則市場への指定替え申請を取り下げた。ただし、2015年2月１３日に実施された決算説明会では、株主総会で新たな経営体制が承認されれば、早期に再申請を行う意向を明らかしている。2015年3月27日に実施された株主総会では、同社の新経営陣の承認がなされており、同社の今後の動向が注目される。

同社は、2014年12月期に事業領域を拡大させたことにより、Wi-Fi・WiMAX・LTEといった異なる通信技術のサービスを有する総合MVNOとなった。同社では、既存事業に関しては、過度な拡販を実施せず、ユーザー当たりの利益を確保しながら、安定的な利益成長を図るとのこと。一方、成長率の上積みに関しては、既存事業で計上される潤沢なキャッシュフローを、成長が見込まれる新規分野に投下して稼ぐスタンスであるとしている。

同社の今期計画は、個人向けサービスのヨドバシカメラ販路での会員数（ストック）拡大を前提としているとのこと。ただし、プリペイドSIMや、法人サービス（Wi-Fiインフラ事業、M2M/IoTサービス）の収益貢献は織り込んでいないとしている。また、予想には織り込んでいないが既存事業の更なる採算改善の取り組みとして、データセンターなどの集約化によるコスト削減も検討しているとのこと。新規事業の立ち上げとのバランスを見ながら、今期か来期での着手を考えているもようである

同社では、Wi-Fiインフラ事業等の拡大に向けて有能な人材の登用を新たに実施しており、優秀な人材の採用を念頭に執行役員制度や収益貢献に見合ったインセンティブプラン等の導入などを進め、適切な権限移譲を行うとと

もに責任の所在を明確にすべく業務執行についても強化を図るとしている。

事業別では、「ワイヤレスゲートWi-Fi」、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスについては、既存チャンネルにおける純増ペースと同程度の会員数の増加を見込んでおり、2015年12月期以降も引き続き安定した収益の拡大を見込んでいる。

それ以外の事業では、LTEネットワークを活用した個人向け格安SIM関連サービスや法人向けM2M/IoTサービス等の早期収益化、及びWi-Fiインフラ事業等（Wi-Fi環境イネーブラー事業）における拡大を通じた更なる成長を目指すとしている。

なお、2014年９月にスタートしたSIMサービスは立ち上げコストが嵩み、2014年12月期の営業損益は121百万円の赤字となった。ただし、同社によれば、会員数も順調に増加しており、月次ベースの収支も改善傾向にあるとのこと。同社の2015年2月の発表によるとSIMサービス事業に音声SIMサービスを春以降に追加投入する予定とのことである。同社によれば、主力販売店のユーザー動向からみて、音声SIMはデータSIMと同レベルの新規需要が期待されるとのこと。とりわけ、同社のSIMサービスはWi-Fi機能を組み合わせている点で差別化を図っており販売店などの反応も良好なもようである。このため、同サービスの導入効果により、SIMサービスの純増ペースは大幅に加速するとみられる。

中長期展望

同社は2016年の営業利益30億円を目指し、既存事業の収益改善と新規事業の拡充を進めている。具体的な内訳は開示されていないが、安定成長が見込まれる個人向けのワイヤレス・ブロードバンド事業のノウハウやキャッシュフローを基にして、法人向けサービス展開を図るとしている。同社では、法人向けサービスについては、大きく収益化できるのは2016年だとしている。2015年は法人向けサービス部門の人員増強も行いながら、堅固な地盤の構築を進めるとしている。

今後の同社の事業展開のポイントは以下の通りである。

個人向けサービスにおいて今後の事業展開の軸となるのは、Wi-Fi＋WiMAXサービスと Wi-Fi＋LTE SIMサービスの2つである。Wi-Fi＋WiMAXサービスでは、速度向上と容量拡大による単価アップを進めるとのこと。一方、Wi-Fi＋LTE SIMサービスでは、既存のデータサービスに加えて、音声サービスの投入や、プリペイドSIMの販売拡大、FONルーターとのセット販売による加入増を進めるとしている。

法人サービスに関しては、個人向けサービスで培った以下の3つの基盤を活用して、今後の展開を進めるとしている。

▶ 課金システム（継続課金にも一時課金にも対応したシステム）
▶ 認証システム（継続認証や、一時的/時元的な認証システム）
▶ 無線ネットワーク（Wi-Fi、WiMAX、LTEの強みを組み合わせたネットワーク）

法人ユーザーを対象とした事業領域の拡大では、Wi-Fiインフラ事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）とM2M/IoTサービスが軸となる。

Wi-Fiインフラ事業

同事業ではWi-Fiエリアの構築/運用のサポートを行う。主な収益源としては、Wi-Fi機器（アクセスポイント）の販売収入、アクセスポイントごとの月額運用収入、「人の流れ」解析によるマーケティングデータ販売などがある。

既に、銀座/秋葉原エリアでの電通とのパートナーシッププロジェクトや、富士山Wi-Fiプロジェクトへの参画、イベント会場（東京ビッグサイト、代々木公園）での人の流れ解析などを実施している。今後は、ロケーションコマース・アライアンスの積極展開を行うとしている。

同社のビジネスは、基本的にタイアップ戦略をベースとしている。他社とのタイアップにより、立ち上げコストを抑制しつつ、事業エリアの拡充を図る意向である。これまでは、大手パートナーとの連携を中心に展開していたが、今後は幅広いパートナーと連携し、2020年のオリンピックに向けて立ち上げを加速させるとしている。

その一環として、同社は、2015年3月18日に、バディネットとの業務協力、及びアンデコとの業務・資本提携に関して合意に達したことを発表した。また、世界最大のコミュニティWi-Fiを保有するFONなどと連携し、日本のWi-Fi市場の拡充を図る新たな取り組みを発表した。

FONは、2012年のロンドンオリンピック開催時にイギリス大手通信事業者のBTと共同して、オリンピック会場周辺のWi-Fi環境を充実化させた実績を持つ。さらに、2016年のリオデジャネイロオリンピックにおいてもブラジルの大手通信事業者のOiとWi-Fi環境を整備する構想を持っている。

こうしたFONのノウハウを利用して、同社は、2020年東京オリンピック・パラリンピックを視野に、国内において20万スポットを構築すると同時にWi-Fiを活用したマーケティング事業を、FONおよびフォン・ジャパンと開始するとのこと。また、同日に業務提携を発表したバディネットやアンデコとも連携し、ロケーションコマース事業の拡充を図るとしている。

主な取り組みとしては、以下の3つを進めるとしている。

無線ルーターを販売し、自宅のWi-Fi環境化をサポート

同社は、FONと共同で低価格な無線LANルーターを2015年3月19日より大手家電量販店のヨドバシカメラで販売を開始する。

Wi-Fiスポットでスモールビジネスをサポート

移動販売者向けプラットフォーム事業などを展開するアンデコの「M-Store Platform」に、「FON」ルーターを提供して移動販売者のWi-Fi環境の構築をサポートする。「M-Store Platform」は、様々な「場」に、キッチンカーやカートを用いて飲食業や小売業の店舗を開設する移動販売者向けに、電気と水を提供するソリューションである。「FON」ルーターの提供で、「M-Store Platform」はWi-Fi環境を得ることが可能となる。同社は、Wi-Fiスポットを通じて物販や飲食などのスモールビジネスをサポートする。

なお、「M-Store Platform」の設置場所開拓やWi-Fiインフラの管理・運用は、これまでに約60,000ヵ所を超えるWi-Fiネットワークの構築の実績があるバディネットと共同で手掛ける。同社では、今後、この取り組みを「ロケーションコマース・アライアンス」として推進する。同社では、2016年に1,000ヵ所2020年に10,000ヵ所のWi-Fiスポットをスモールビジネスのプラットフォームに活用することを目標としている。

マーケティングデータの収集と提供

同社は、フォン・ジャパンと共同で「M-Store Platform」などに共同設置されたルーターから得られる「人の流れ」関連のデータを収集・解析することでビッグデータの活用に取り組む。

M2M/IoTサービス

同事業では、モノ（デバイス）へのインターネット接続サービス提供を行う。

同事業のサービス展開は、3つのフェーズに大別される。

▶ フェーズ1：顧客企業へのシステム提案・システム開発である。主な収益源はシステム開発受注の売上となる。

▶ フェーズ2：顧客企業へのM2M/IoTサービス導入である。主な、収益源はM2M/IoTサービス運用費用となる。

▶ フェーズ3：顧客企業が属する事業分野への水平展開である。顧客企業で培ったノウハウを活用し、より幅広いM2M/IoTサービス運用費用の獲得を目指す。

同事業のこれまでの成果としては、N・フィールド、ブイキューブ、バイオシンクとの包括的業務提携やシステム開発案件受注（フェーズ1）などがあるとのこと。今後は、対象分野/協業パートナーの拡大や、サービス提供によるストックの拡大（フェーズ2・3への移行）に注力するとしている。

また、同社によれば、これまでの同事業に対する反省点の一つとしては、事業開発担当の人材不足があったとのこと。このため、ソリューション提案能力のある人材の確保を進めより幅広い業界を対象とした取り組みを進めるとしている。ただし、採用に関しては、固定費を抑えた成果連動型の報酬体系を導入し、収益と事業拡大のバランスを図るとしている。

事業内容

ビジネスの概要

同社はMVNO（mobile virtual network operator）として、複数業者の無線LAN（「その他」の項参照）を統合した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を提供する国内最大級のサービス業者である。また、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」にWiMAXサービスを組み合わせた「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX２+」サービスも提供している。また、2014年9月からは、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスも提供している。サービス会員の獲得に関しては、ヨドバシカメラおよび住友商事系列の携帯販売代理店などに委託している。

同社の収入は、累積会員数にサービス会員の月額利用料金を乗じた額となる。また主な費用は通信事業などからWi-FiやWiMAX、LTEなどの通信設備を借り受ける対価として支払う通信回線使用料、および販売委託に対する支払い手数料である。同社は実質的に設備投資負担およびサービス会員獲得を担う組織体制を必要としない。また、2015年6月末現在の社員数15人の組織体制で、業務の大部分を外部企業に委託して、固定費が少ない収益構造である。

同社の最大の強みはWi-Fiを軸とした差別化戦略である。従来は、他社に先駆けてWi-Fiサービスを展開することで、トップラインの成長を実現してきた。この結果、現在では国内最大級のWi-Fi事業者として、競合他社に比べ有利な条件でWi-Fiネットワークを借り受けることが出来る状況にある。現在のトップラインの牽引役はWiMAXであるが、割安なWi-Fiネットワークを組み合わせることで、コスト削減を実現している。

2014年1月、同社は新事業として、低価格で公衆無線LAN構築を提供する事業を開始した。通信サービス事業同様に、同事業においても、外部提携企業のノウハウを活用した事業展開を進める方針である。具体的には、システムインテグレーター、機器メーカー、広告代理店との提携により、業務を遂行する仕組みである（「新規事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）」の項参照）。自治体および商店街に対し、同社が公衆無線LAN環境構築・管理のためのシステムを開発し、システムインテグレーターが公衆無線LAN機器を設置、販売は主に電通のグループ企業が行う。

同事業の収入は、システムインテグレーターに対する無線LANアクセスポイントの卸売収入、アクセスポイント設置に伴う手数料、管理に伴う費用としてアクセスポイント毎に徴収する月額料金である。アクセスポイントは、Wi-Fi搭載端末の移動情報を収集する機能を有しており、動態データの解析により、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。電通との提携関係により、広告事業への領域拡大が期待できよう。

ビジネスモデル

同社の事業セグメントはワイヤレス・ブロードバンド関連事業のみである。ただし、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」および「ワイヤレス・プラットフォームサービス」、「その他」に分類される。ワイヤレス・ブロードバンドサービスは2014年12月期売上高構成比の98.1%を占める。

「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」は、公衆無線LANサービス（サービス名は「ワイヤレスゲートWi-Fi」）

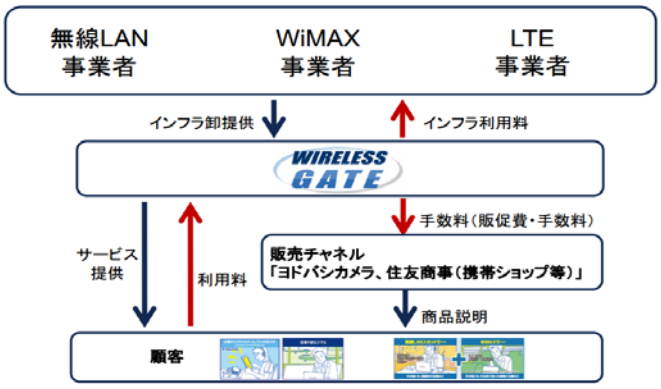
とモバイルインターネットサービス（同「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX2+」）から成る。2014年12月期売上高構成比率は公衆無線LANサービスが9.6%、モバイルインターネットサービスが88.5%であった。

「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」では、サービス提供の対価として、サービス会員より月額利用料を収受する。同社の売上は、サービス会員数に平均月額利用料金を乗じた金額となる。2015年3月現在、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は月額390円（税込）、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX２+」はプラン内容により月額4,730円～3,991円（税込、2年、もしくは4年間継続利用契約の場合）で提供している。2014年12月期の同社のサービス加入者数は約50万人、加入者当たり月額平均利用料金は1,618円（SR社推計）である。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であるが、これらの費用はサービス会員数に応じて変動することから変動費率が高い。2014年12月期は、売上原価率が72.7%、売上高販管費率が18.6%、営業利益率が8.7%であった。通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）、業務委託費（販管費）、販売促進費（販管費）、その他売上原価を変動費とすれば、変動費率は87.5%であったとSR社は算定している。

組織をコンパクトに保っているために人件費は少額に留まる。2014年12月期の売上高に対する人件費（労務費および役員報酬）の比率は2.8%であった。

同社のビジネスモデル



出所：同社資料

MVNOとして、通信事業を展開

同社の事業の特徴は、通信設備を自社では保有せず、通信事業者より借り入れることにより、通信事業を行うMVNO事業者（「MVNO」の項参照）である。また、同社は複数の通信設備を統合すること（アグリゲーション）で、それぞれの通信設備の利点を活かし、利用者に高速で繋がりやすい通信環境を提供している。

無線LANの設備

同社は、自社で大きなインフラを保有せず、基本的に通信事業者から借り受けた無線通信インフラを利用している。

無線LANサービス事業を運営するために必要な設備は、アクセスポイント、中継回線、認証サーバなどである。同社は、認証サーバ（ID/パスワードの認証機器）については自社で保有および運用するが、それ以外の設備をソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証1部 9984）の子会社）、株式会社ワイヤ・アンド・ワ

イヤレス（KDDI株式会社（東証1部 9433）の子会社）、株式会社ケイ・オプティコム（関西電力株式会社（東証1部 9503）の子会社）から借り受けている。通信設備を利用する対価として、通信事業者に対し、加入者数に応じ公衆無線LANサービス料金の1割程度を通信回線使用料として支払っている（SR社推測、「収益性分析」の項参照）。

複数の通信事業者から借り受けている通信設備は、同社の認証サーバを迂回する仕組みによって、一体のサービスとして統合され、サービス加入者に提供されている。それにより、全国4万ヵ所の無線LANアクセスポイント（無線LAN基地局）を利用可能とし、かつ、一つのID/パスワードのみで、複数の事業者が設置した無線LAN設備をあたかもひとつのサービスのように利用者に提供している。

SR社の認識では通常、通信事業者が提供している無線LANサービスでは、以下の手順で無線LAN通信が行われる。

- 無線LANのアクセスポイントは、ビーコン（Beacon）と呼ばれる信号を、定期的に通信エリア内の全てのWi-Fi搭載端末に送信しており、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSID（ネットワークの識別子）を認識すると、ログイン画面が表示される。
- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 通信事業者の施設にある認証サーバが、ユーザーIDとパスワードを認証する。
- アクセス制御サーバ（ユーザーの接続を制御するサーバ）が認証結果に基づいてユーザーのインターネット接続を許可する。

それに対し、同社の公衆無線LANサービスでは、同社の認証サーバを通して認証が行われる点が異なるのみである。

- 同社の公衆無線LANサービス加入者のWi-Fi搭載端末には、通信事業者のアクセスポイントの通信エリア内でも、ワイヤレスゲートのログイン画面（WGコネクト）が表示される。
- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 当該情報は一旦、通信事業者の認証サーバに届く。当該認証サーバは、自社サービス加入者のユーザーIDおよびパスワードでないと判断し、これを認証しない。
- 当該認証サーバは、当該ユーザーIDおよびパスワードが、同社のサービス加入者のものであると判断し、同社の認証サーバに送信する（リダイレクト）。
- 同社の認証サーバがユーザーIDおよびパスワードを認証し、その結果を通信事業者の認証サーバに送信する。
- 通信事業者のアクセス制御サーバが認証結果に基づいて、同社の公衆無線LANサービス加入者にインターネット接続を許可する。

通信事業者にとっては、同社は公衆無線LANサービスを「卸売」できる提携企業であり、同社に通信設備を貸し出すことで、通信回線使用料収入を得ることができる。また、グループ内の移動体通通信事業において課題となっているデータトラフィックに対し、データオフロードを促すことにもつながる。

2011年以降、スマートフォン、タブレットの普及によるデータトラフィックの増大を原因とする通信障害が発生している。これに対し、移動体通信事業者は、携帯電話サービス加入者に家庭用の無線LANルーターを無料で配布する、一定量以上のデータ通信利用者に対し通信量制限を課すといった対応を行っている。データオフロードを促すという点で、通事業者にとって同社の公衆無線LANサービスは、補完的な役割を担うものであり、通信事業者

が同社に設備を貸し出すインセンティブとなっている。

WiMAXおよびWiMAX2+の設備

同社は、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX2+」の提供に関しては、UQコミュニケーションズからWiMAX2+およびWiMAXの通信設備を借り受けている。

UQコミュニケーションズの資料によれば、UQコミュニケーションズはWiMAXに関して、MVNO事業者向けに、ゲートウェイスイッチ、端末管理設備、認証設備、アクセス制御装置などの通信設備の保有および運用に応じて5種類の料金体系の異なるサービスを提供している。MVNO事業者による通信設備の手配および運用を不要とする契約では、1回線当たりの費用は、回線登録料（一時費用）3,000円、機器登録料（一時費用）100円、月額費用基本使用料3,220円である。

同社では、UQコミュニケーションズから基地局設備等を借り受けるが、認証サーバは自社で所有し、通信回線は別事業者から借りる契約としている。基地局設備等の使用料は加入者数に連動する。一方、通信回線使用料はデータトラフィック量に連動する。同社は、このような利用契約により、加入者数増加による固定費負担の軽減効果を享受する方針である（「収益分析」の項参照）。

UQコミュニケーションズ株式会社：無線データ通信の事業化を目的として、2007年にワイヤレスブロードバンド企画株式会社（KDDIの100%出資子会社）として設立された。総務省の新規事業者に対する新周波数割り当て方針に対し、KDDIが関連会社数社とＵＱコミュニケーションズを設立し、WiMAXのサービスを開始した。2007年9月に、第三者割当増資を行い、Intel Capital Corporation、東日本旅客鉄道株式会社、京セラ株式会社、株式会社大和証券グループ本社、株式会社三菱東京UFJ銀行が資本参加した。

2007年12月、UQコミュニケーションズは2.5GHz帯の周波数を獲得し、2009年7月よりWiMAXの本格サービスを開始。2014年1月現在、ＵＱコミュニケーションズは、60社とWiMAXのMVNO契約を結んでいる。

UQコミュニケーションズが提供するUQ WiMAXは、IEEE 802.16e方式のモバイルWiMAX技術を用い、2.5GHz帯の無線周波数を使用、最大下り40Mbps/上り10Mbpsのデータ通信速度を提供する無線データ通信サービスである。また、2013年10月に、最大下り速度110MbpsのWiMAX2+のサービス提供を開始した。

販売チャネル

2014年12月期終了時点では、ヨドバシカメラ経由の新規サービス加入者の比率が大半を占める。「ワイヤレスゲートWi-Fi」は、IDのみの販売のため、自社のオンライン経由の比率も一定量を占めていると推測される。一方、「ワイマックス・サービス」は、ルーターとセットで販売され、ヨドバシカメラ経由での販売比率が高いもようだ。

同社はヨドバシカメラと資本・販売業務提携を結んでいる。ヨドバシカメラは店頭で、専らスマートフォン、タブレット端末、ノートPC等の無線LAN搭載機器を購入した顧客に対し、同社サービスへの加入を提案している。利用者加入の対価として、同社はヨドバシカメラに対し、サービス会員の月額利用料金に応じた手数料を継続して支払う。

ヨドバシカメラの店舗（秋葉原店）

出所：ヨドバシカメラ

公衆無線LANおよび WiMAXは、認知度が低く、商品説明を必要とする商材である。同社は販売網に家電量販店の中でもヨドバシカメラを選択した理由として、顧客に対する商品説明能力の高さと同社サービスとの親和性を挙げている。

SR社の認識ではヨドバシカメラは、カメラの販売から家電量販店に事業領域を拡大した、いわゆるカメラ系家電量販店である。ヨドバシカメラはカメラ販売という専門的な説明を必要とする商材を取り扱ってきた経験から、商品説明力で同業他社と比較し優位性を持っている。ヨドバシカメラの顧客サービスが優れている証左として、株式会社メディアフラッグが、全国の家電量販店2,100店舗を対象に行った「2014年度CSアワード家電量販店部門」の結果が挙げられる。ヨドバシカメラの総合満足度は、ヤマダ電機、ビックカメラにわずかに及ばず第3位（覆面調査では2位、WEBアンケートで3位）であった。しかし、同アワードの覆面調査の結果では、ヨドバシカメラは、「店舗の入り易さ」、「売場」、「接客」で先行2社を上回る高評価を得ている。とりわけ、接客面の印象は覆面調査、WEBアンケートともに評価が高かったとのこと。また、品ぞろえや安心感についても顧客の評価を得ているとしている。

株式会社ヨドバシカメラ：1960年創業。家電、パソコン、カメラ、写真用品などを販売する家電量販店。創業当初はカメラや写真用品を中心に販売していた。家電量販店で売上高は日本国内4位で、株式会社ヤマダ電機（東証1部 9831）、株式会社エディオン（東証1部 2730）、株式会社ケーズホールディングス（東証1部 8282）に次ぐ。

大都市駅前に出店する戦略であり、同業ではビックカメラが同様の形態を取っている。2015年3月現在、21店舗（東京都8店舗、神奈川県4店舗、千葉県、新潟県、栃木県、福島県、宮城県、北海道、京都府、大阪府、福島県に各1店舗）で営業している。

ヨドバシカメラは、初めてポイントサービスを導入した家電量販店である。他の家電量販店とは異なり、企業買収・合併による規模拡大を行わない、株式を上場しない、売上高より利益を重視するなどの経営手法をとっている。

ヨドバシカメラは、同社発行済株式総数の18.6%（2012年12月末時点）を有しており、筆頭株主である。同社役員とヨドバシカメラ役員または従業員との兼務関係、従業員の派遣出向及び受入出向は存在しない。なお、同社の上場に伴い、株式を一部売却したため、同社はヨドバシカメラの関連会社から外れたもようである。

また、同社は2012年12月に住友商事株式会社（東証1部8053）と提携し、携帯電話販売店などで、公衆無線LAN接続サービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」の販売を開始した。同社では、公衆無線LAN接続サービス利用者の普及となるような販売提携を、更に積極的に進めて行く予定と述べている。

主要サービス

ワイヤレス・ブロードバンド関連事業の単一セグメントであり、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」および「ワイヤレス・プラットフォームサービス」、「その他」に分類される。ワイヤレス・ブロードバンドサービスは2014年12月期売上高構成比の98.1%を占める。

「ワイヤレス・プラットフォームサービス」は、同社の「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」の基盤プラットフォームであるID・パスワードの認証プラットフォームと課金プラットフォームを活用したASPサービス（インターネットを経由したアプリケーションの利用サービス）である。他通信事業者への認証プラットフォーム提供や、Wi-Fi端末の販売メーカー向けに、「ワイヤレスゲート・サービス」のID・パスワードを事前に組み込むことで収入を得ている。2014年12月期売上高構成比率は1.7%(前期は0.5%)であった。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

複数の公衆無線LAN事業者より提供を受けている無線LANアクセスポイントを統合し、国内最大数のアクセスポイントを提供する「公衆無線LANサービス」、及び同社の公衆無線LANサービスとWiMAXを組み合わせ、無線通信サービスを提供する「モバイルインターネットサービス」を展開している。また、2014年9月からは、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスも提供している。

2014年12月期末の会員数の構成比率は「ワイヤレスゲートWi-Fi」が60%（前年は66%）、「モバイルインターネットサービス」が40%(前年は34%)であったとSR社は推定している。「ワイヤレスゲートWi-Fi」と比較し、「モバイルインターネットサービス」の方が月額利用料金が高いことから、売上高構成比率では公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」が9.6%、「モバイルインターネットサービス」が88.5%であった。

公衆無線LANサービス

無線LANを利用した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」を、2004年10月より提供している。複数の公衆無線LANサービスをひとつのID/パスワードで利用できる無線LAN統合サービスである。サービスの利用料金は定額で、月額390円（税込）である。

同サービスは、スマートフォン、タブレットなどのWi-Fi搭載端末を用いて、公衆無線LANの高速通信が可能である。既存の携帯電話回線では、データ通信スピードの確保が困難な状況下でも、画面遷移や動画再生などのデータ通信を可能とする。

2015年3月末現在、同社はワイヤ・アンド・ワイヤレス、ソフトバンクテレコム、ケイ・オプティコムから、無線LAN設備を借り受けている（「競合環境」の項参照）。「ワイヤレスゲートWi-Fi」の加入者は、ワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」、ソフトバンクテレコムの「BBモバイルポイント」、ケイ・オプティコムの「eoモバイル Wi-Fiスポット」のアクセスポイントで無線LANによるインターネット接続を利用できる。同社は、2013年7月までエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社の「HOTSPOT」設備も借り入れていた。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズのサービスラインナップ見直しにより、「HOTSPOT」は2013年7月にサービス提供を終了した。

公衆無線LANサービス提供場所は、大手ファーストフードチェーンおよび大手カフェチェーンの各店舗内、東海道新幹線車内、主要鉄道・地下鉄の駅ホームやコンコース、空港、などであり、全国約4万ヵ所の無線LANアクセスポイントを有する国内最大級のサービス提供者となっている（2015年3月末現在）。

複数事業者の無線LAN設備を、同社のサービスとして利用者に提供する仕組みは、接続アプリケーションが担っている。通常は、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSIDを認識すると、当該通信事業者が提供しているWi-Fiサービスのログイン画面が表示され、パスワード/IDを入力することでインターネットに接続する。ログイン画面は、通信事業者によって異なる。

同社の公衆無線LANサービス加入者は予め「WGコネクト」という同社の公衆無線LAN接続のためのアプリケーションをWi-Fi搭載端末にインストールする。「WGコネクト」には同社の提携通信事業者のSSID情報などが含まれている。同社の無線LANサービス加入者が、提携通信事業者が設置しているアクセスポイントの通信エリアに入ると、「WGコネクト」のログイン画面が表示され、パスワード/IDを入力することでインターネット接続される。これにより、同社の公衆無線LANサービス加入者は複数の無線LANサービスを一つのログイン画面、ID/パスワードを使って利用できる。

公衆無線LANサービスは、利用料金に加え、通信エリアが差別化要素となる。SR社の認識では、有料の公衆無線LANサービスで、同社と同様のサービスはワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」である。月額利用料金は362円（税抜）と同等であるがアクセスポイント数で、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は優位性がある（「競合環境」の項参照）。

通信エリアに関して、同社の無線LANサービスを利用できるアクセスポイント数は、2012年7月は約1万ヵ所であったが、2015年3月末現在では約4万ヵ所である。SR社の認識では、ワイヤ・アンド・ワイヤレスがアクセスポイント設置数を増加させたこと、並びに2013年2月にケイ・オプティコムと提携したことなどにより約3万ヵ所が追加された。

無線LANアクセスポイントの設置は免許を必要とせず、2.4GHz帯を中心に複数の個人および事業者によって、無線LANのアクセスポイントが設置されている。その結果、電波干渉が配慮されず、通信エリアによって通信環境（通信速度など）は全く異なる。同社の無線LANサービスでは、複数の通信事業者の設備を借り受けていることから、複数事業者のアクセスポイントが混在する場所では、混雑している回線を回避し、同社のサービス会員に、最も繋がりやすい回線での通信環境を提供している。

モバイルインターネットサービス

2015年3月現在、同社はモバイルインターネットサービスとして、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX２+」を提供している。利用料金はプラン内容により月額4,730円～3,991円（税込、2年、もしくは契約による月額540円（税込）の割引を適用した場合）である。

WiMAX料金プラン	月間のデータ通信料	利用料	内容
ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 2+ ギガ放題　auスマホ割2年	7GB。ハイスピードモードの「WiMAX 2+」通信においては、月間のデータ通信量7GBに換算はされない。	税込4,730円	2年間の継続利用を条件に、月額料金が安くなるプラン 新規申し込みの際に「ギガ放題　auスマホ割2年」にて加入すると「ギガ放題お試し割引」が適用される。
ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 2+ auスマホ割2年	7GB	税込3,991円	2年間の継続利用を条件に、月額料金が安くなるプラン
ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 2+ auスマホ割4年	7GB	税込3,991円	4年間の継続利用を条件に、月額料金が安くなるプラン auスマートバリューmineが適用期間は、ハイスピードモードで使用した「WiMAX 2+」方式の通信量は月間のデータ通信量(7GB)に換算されない。

出所：同社資料よりSR社作成

同社は、ヨドバシカメラ各店において、下り最大220Mbps対応の最新ルーターをはじめとするWiMAX 2+サービス対応機器での新規申込を受け付けており、2014年11月より、ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 年間パスポート、定額プラン、ステッププラン、ハイブリッドプランに加入の会員に対して、WiMAX 2+料金プランのワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 2+、auスマホ割り2年、auスマホ割り4年への加入を条件に、端末交換前の契約の契約解除料無料、端末交換後の契約の契約事務手数料を無料とする「WiMAX 2+ 史上最大のタダ替え大作戦」キャンペーンを実施している（2015年3月末時点で継続中）。

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX 2+」は、同社の「ワイヤレスゲートWi-Fi」サービスに、UQコミュニケーションズから借り受けた通信回線「WiMAX」および「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」（受信最大220Mbpsを実現する超高速モバイルインターネットサービス、WiMAXは受信最大13.3Mbps）を組み合わせたサービスである。同社では、2013年10月から当該サービスの提供を開始した。

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX 2+」はモバイルルーターと呼ばれるデータ通信端末を用いて、インターネット接続を行う。ノートPC、タブレットなどの端末とモバイルルーターはWi-Fiで接続し、モバイルルーターはWiMAXおよびWiMAX2の通信回線に中継することで、高速インターネット通信を可能とする。

モバイルルーター「URoad-Home2+」

出所：同社資料

WiMAXおよびWiMAX2+は、2014年1月現在、携帯電話を上回るデータ通信速度に加え、通信量制限を課していないことが、携帯電話でのデータ通信に対する差別化要素となっている。

「WiMAX 2+」対応エリアは、環状7号線（東京都道318号線）内の一部から開始し、2014 年春には東名阪のカバーを実現、2015年春には全国へと拡大している。「WiMAX 2+」の対応エリア外でも、「WiMAX」エリア内では、「WiMAX」のサービスを利用できる。

「WiMAX」では、北海道から沖縄まで全国主要都市を中心に高速データ通信サービスを提供しており、全国政令指定都市・特別区における実人口カバー率（対象地域のエリアカバー人口÷対象地域の居住人口、人口は2005年国勢調査の数値）は、95%超となっている。

自宅、外出先や移動中にノートPC等のインターネット端末でWiMAXによる高速なインターネット通信を可能とするサービス。スピードはWi-Fiよりも劣るが、Wi-Fi以上に広範囲での使用が可能となっている。同社によれば、自宅に光ファイバー回線を引かずに同サービスで済ませてしまうユーザーも増えているもようだ。

同社では、2014年9月からは、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスの提供も開始した。（同7月1日からは日本全国のヨドバシカメラ店舗、通販サイト「ヨドバシ・ドット・コム」にて先行予約受付を開始した。）

同サービスは、SIMフリー端末を含むNTTドコモのLTEまたは3G対応端末で使えるデータ通信専用SIMカードを提

供するものである。このSIMカードを使えば、全国約40,000ヵ所の無線LANスポットが利用できる「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と、NTTドコモのXi(TM)エリアに対応したLTE通信の2つ回線が利用可能となる。

2015年3月末現在の基本料金プランは、利用可能な通信量および通信速度に応じて、税込月額480円（税込）から5,490円（税込）までの5種類を展開している。

同社ではこのSIM関連サービスの拡充を進めており、音声サービス対応SIMやプリペイドSIM、FONルーターとのセット販売などを追加発表した。また、このSIMを活用した法人サービスなどへの展開も進めている。2014年12月期はこのSIM関連事業で121百万円の営業損失であったが、2015年12月期での黒字転換を図るとしている。

新規事業

（Wi-Fi環境イネーブラー事業）

2014年1月、同社は新規事業として「Wi-Fi環境イネーブラー（後押し）事業」を開始することを発表した。同事業は、地方自治体、商店街、各種店舗（飲食店、ホテル等）、オフィス、などを対象に、同社が開発した無線LAN設備構築の仕組みを用いて、各地域のシステムインテグレーターが無線LANアクセスポイントの設置を行うものである。また、戦略パートナーとして電通株式会社（東証1部 4324）と提携し、中期的には無線LANアクセスポイントで取得した動態データを解析し、それを利用した広告事業の展開も視野に入れている。

従来、無線LAN設置事業は、下記で説明するノウハウや高度な知識が必要となることから、通信キャリアや大手システムインテグレーター中心に行われている（2014年1月現在）。それに対し、同社ではアクセスポイントの初期設定・運用開始後の電波環境変化等への適時適応をクラウド方式で自動的に行う仕組みを独自開発し、同仕組みを用いることで、従来型の無線LAN構築事業者と比較し、低価格・短期間で公衆無線LAN設備の構築および運用が可能になるという。

同社が開発した無線LAN構築システムは、独自開発のクラウド型Wi-Fi環境サービスシステム（以下、「クラウド型システム」）と、それに対応した無線LANアクセスポイントから構成され、現在は、アクセスポイントとして、同社のクラウド型システムと最も相性が良く機能性も高いアルバネットワークスの製品を利用している。もちろん、同社のクラウド型システムは汎用性を有しており、アルバネットワークス以外のアクセスポイントも将来的には収容可能な設計となっている。

従来のアクセスポイント設置においては、無線LANの専門知識を要する作業員が個々のアクセスポイントの設定を行う必要があった。それに対し、当該システムでは、アクセスポイント設置時に、設置場所に最適なシステムパラメータが、クラウド型システムからアクセスポイントに自動的にダウンロードされ、初期設定が完了する。これにより、初期設定に伴う作業を簡略化し、作業員に専門的な知識が無くても、簡潔な指示書に従うことでアクセスポイントを設置できる仕組みとしている。

また、当該アクセスポイントは電波状況を検知する機能を持っており、当該情報を定期的にクラウド型システムに送信し、クラウド型システムと連携することで、必要に応じて、個々のアクセスポイントのシステムパラメータを適宜変更し、電波干渉源を回避する。これらの機能により、アクセスポイント設置後の管理・維持費用を大きく低減できる。

同社は、この仕組みにより、無線LANの構築を、従来の方法と比較して10分の1程度の費用で実現できるという。さらに、この方法は、現地調査やネットワーク設計を必要としないこと、無線LANに関する特別な知識を持たない作業員でも設置を可能とする点においても、無線LAN設備構築期間および費用において、従来型に対して優位性がある。

同事業では、アクセスポイントの機器を各地域のシステムインテグレーターに販売することで、収益を得る仕組みである。またアクセスポイントの維持管理費用も別途徴収する。同事業の運営はクラウド型システムによって自動的に行われるために、運営費用は必要としない。クラウド型システムの構築のために、2013年12月期に20百万円の研究開発費が計上されており、同社によれば、追加費用は必要とせず、同事業は開始時点から黒字化が見込まれるという。さらに、同社の設備投資負担なく、「WGコネクト」で接続できるアクセスポイント数を増やすことができるという利点もある。

また、同事業で採用されるアルバネットワークス製のアクセスポイントは、構内測位システムを搭載し、Wi-Fi搭載端末とアクセスポイント間の電波受発信状況から、Wi-Fi搭載端末所有者の位置情報を取得・収集することが可能である。当該アクセスポイントは、Wi-Fi搭載端末の種類、広告の前に何秒立ち止まったかという情報まで把握できるという。同社は、当該動態データの収集・解析を行い、屋外広告の展開などに活用可能と考えている。中期的には、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。この目的のために大手広告代理店と提携し、事業展開を図っていく方針である。データ解析に関しては独自に行うとし、データ解析専任の人材を採用したという。

同社によれば、GPS（Global Positioning System）を活用した同様のサービスが、屋外の位置情報を活用するのに対し、同社では屋内のデータを取得することができ、動態データを精緻に計測することが可能であるという。

G Free（銀座地区無料公衆無線LAN）

同事業の第1弾として、東京都中央区銀座で銀座通連合会が展開するG Free（銀座地区無料公衆無線LAN）の構築・運用支援を行うとしている。同社は、当該事業において屋外広告の専門会社であるOMS（電通グループ）と協力し、Wi-Fiを使った街メディアの活性化、スマートフォンを中心とするWi-Fi搭載端末との連携によるプロモーション展開、動態データの収集と活用等にも取り組む方針である。
銀座地域は事業所数813、年間商品販売額483,254百万円と事業所数で全国1位、年間商品販売額で全国2位の商業集積地である（経済産業省「平成19年商業統計」をもとにSR社）。

Wi-Fi環境イネーブラー事業の業績影響

同社はWi-Fi環境イネーブラー事業に関して、収益目標を公表していない。SR社の推測では、機器のスペックにもよるが、同事業の収入は、初期設定料1台当たり5,000円、機器販売収入5,000円、機器運用料1台当たり月額5,000円以上である。G Freeでは約30台の機器を設置することから、年間収入は1百万円程度である。また、同社の費用は既に開発を終了したクラウド型システムのみであり、収入がそのまま利益となる。1ヵ所での収益は限られ、短期的な連結業績に対する影響は限定的であると推測するものの、追加費用負担がなく、複数ヵ所で展開されることで、収益貢献が期待できよう。

東京オリンピックに向け、訪日外国人旅行者数増加策として、無線LANの拡充が図られること、災害対策として、自治体の無線LAN設置に対して補助金が交付されることから、無線LAN設備の設置需要の拡大が見込まれる。

経済産業省「平成19年商業統計」によれば、日本全国に12,568の商業集積地（商店街：小売店、飲食店及びサービス業を営む事業所が近接して30店舗以上あるもの）が存在する。仮に東京都の商業集積地が同事業のサービス対象とすれば、956の商業集積地が対象となる。

動態データ解析の対象市場は、屋外広告、デジタルサイネージ、位置連動広告であると考えられる。動態データ解析に関しては2014年1月現在、同社は事業モデルを検討している段階にあるが、それぞれの市場規模は、以下の通りである。

- 株式会社電通の「2012年日本の広告費」によれば、2012年の日本の屋外広告費は2,995億円であった。
- 富士キメラ総研によれば、国内デジタルサイネージ市場は2012年822億円で2020年に2,520億円となる予想である。
- 株式会社シード・プランニングは、携帯電話やスマートフォンの位置情報を利用して、専用アプリ等がGPSやWi-Fi、音波等の通信技術を活用し、最寄りの店舗情報やリアルタイムの時限情報などを取得するサービス（スポット情報サービス）の市場は、2012年109億円が2020年に785億円に達すると予測している。

G Freeで設置されている機器

出所：同社資料

アルバネットワークのアクセスポイント

収益性分析

同社の主な収益源は、サービス加入者からの月額利用料金であり、会員数に月額利用料金を乗じた金額が売上高となる。月額利用料金は公衆無線LANサービスの390円（税込）とモバイルインターネットサービスの3,991円（税込、2年継続利用の場合）を基本に、公衆無線LANサービスの1日利用、LTE回線をオプションで利用可能なサービスなどがある。SR社の推計では、2014年12月期の加入者当たり平均月額利用料金は1,618円であった。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であり、売上高同様、会員数の増減に連動するため、費用に占める変動費の比率が高い。また、MVNOとして独自の通信設備を持たず、組織をコンパクトに保っているために固定費は少額に留まる。

2014年12月期は、売上原価率72.7%、売上高販管費率18.6%、営業利益率8.7%だが、費用のうち通信回線使用料の売上高に対する比率は69.4%、支払手数料は同13.1%であり、合計82.5%となっている。通信回線使用料、支払手数料、業務委託費（販管費）、販売促進費（販管費）、その他売上原価を変動費とすれば、変動費率は87.5%であった。変動比率が高いため、売上高の増減に関わらず利益率はほぼ一定に保たれる収益構造となっている。

売上原価は通信回線使用料が大半を占め、前述したように累積会員数の増減に連動する。ただし、「公衆無線LANサービス」と「モバイルインターネットサービス」で原価率は異なる。

通信回線使用料＝使用単価×累積会員数とした場合、「公衆無線LANサービス」は、会員数を積み上げることによって規模の経済が働き、使用単価に低減余地が生まれる。SR社の推測では「公衆無線LANサービス」の通信回線使用料は売上高に対して1割程度である。

「モバイルインターネットサービス」の売上原価は加入者数に連動する費用とデータトラフィック量に連動する費用からなる。前者は、UQコミュニケーションズに対し、基地局設備を借り受ける対価として支払う回線使用料である。後者は、インターネット接続のための専用線の費用である。加入者数の増加により、加入者一人当たりの平均データ通信量が減少した場合には、専用線の原価率低減が見込まれる。SR社の推測では「モバイルインターネットサービス」の通信回線使用料は売上高に対して7割程度である。

販管費の大半は、支払手数料が占める。支払手数料は、販売取次先（ヨドバシカメラ）に対する委託手数料の他、個人顧客からの料金回収（利用料金はクレジットカード決済）を委託する決済代行事業者（GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証1部3769）等）への手数料などにより構成される。支払手数料も前述したように累積会員数の増減に連動する。

社員数が15名（2015年６月末現在）。代理店担当、通信事業者担当、システム担当、コールセンター担当の他は、人事、総務などいわゆる管理系のポジションが存在するのみである。外部リソースを活用し、非常に少人数で運営されている。同社の人件費は売上原価に含まれる労務費、販売費及び一般管理費に含まれる役員報酬であり、2013年12月期の売上高に対する人件費の比率は2.8%である。

（百万円）	10年12月期 通期	11年12月期 通期	12年12月期 通期	13年12月期 通期	１４年12月期 通期
総会員数（千人）	211	302	350	420	500
平均会員数（千人）	155	256.5	326	385	460
月額平均利用料金（円）	555	1,101	1,403	1,519	1,618
公衆無線LANサービス会員数（千人）	182	209	238	278	300
純増数（千人）	84	27	29	40	22
平均会員数（千人）	140	195.5	223.5	258	289
月額平均利用料金（円）	-	318	306	269	251
モバイルインターネットサービス会員数（千人）	29	93	112	142	200
純増数（千人）	28	64	19	30	58
平均会員数（千人）	15	61	102.5	127	171
月額平均利用料金（円）	-	3,611	3,796	4,058	3,927
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**
ワイヤレス・ブロードバンドサービス	1,033	3,389	5,489	7,018	8,930
公衆無線LANサービス	-	745	821	833	872
（売上高構成比）	-	21.7%	14.9%	11.8%	9.6%
モバイルインターネットサービス	-	2,643	4,669	6,184	8,058
（売上高構成比）	-	76.8%	84.9%	87.7%	88.5%
ワイヤレス・プラットフォームサービス	93	49	10	37	151
その他	28	3	2	1	25
売上原価	**508**	**2,172**	**3,699**	**4,890**	**6,621**
（売上原価率）	44.0%	63.1%	67.2%	69.3%	72.7%
通信回線使用料	457	2,093	3,605	4,788	-
（対売上高）	39.6%	60.8%	65.5%	67.9%	-
その他	50	79	94	102	-
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**
（売上総利益率）	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%
販管費	**533**	**883**	**1,227**	**1,381**	**1,695**
（売上高販管費率）	46.2%	25.7%	22.3%	19.6%	18.6%
支払手数料	331	659	889	1,005	1,193
（対売上高）	28.6%	19.2%	16.2%	14.2%	13.1%
業務委託費	57	54	56	61	79
販売促進費	66	29	81	83	74
人件費	-	111	140	177	255
その他	80	30	60	55	94
営業利益	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**
（営業利益率）	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

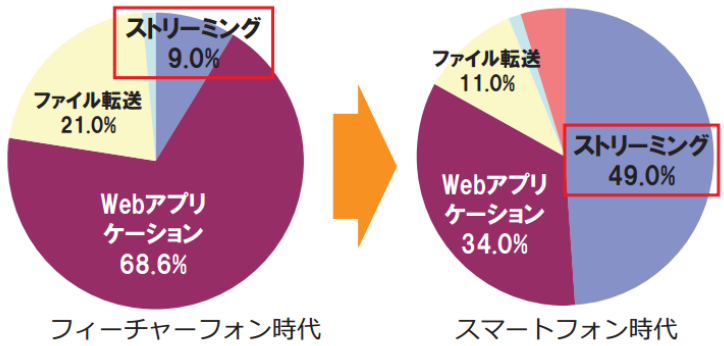
市場とバリューチェーン

マーケット概要

無線LANは、実用化当初（1999年頃）は屋内利用を中心に普及する一方、屋外利用（公衆無線LANサービス）については、あまり普及しなかった。しかし、「データ通信の公衆化」と「データトラフィックの増大」から、2010年頃より公衆無線LANサービス市場も急速に拡大傾向にある。

データトラフィックは、スマートフォンへのアプリケーションの拡大などにより増大している。例えば、スマートフォンの動画再生は、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）よりも高画質な動画を再生できるため、データトラフィックが多くなる。また、バックグラウンドでのアプリケーションの同期化や更新などもデータトラフィックの増加要因となっている。

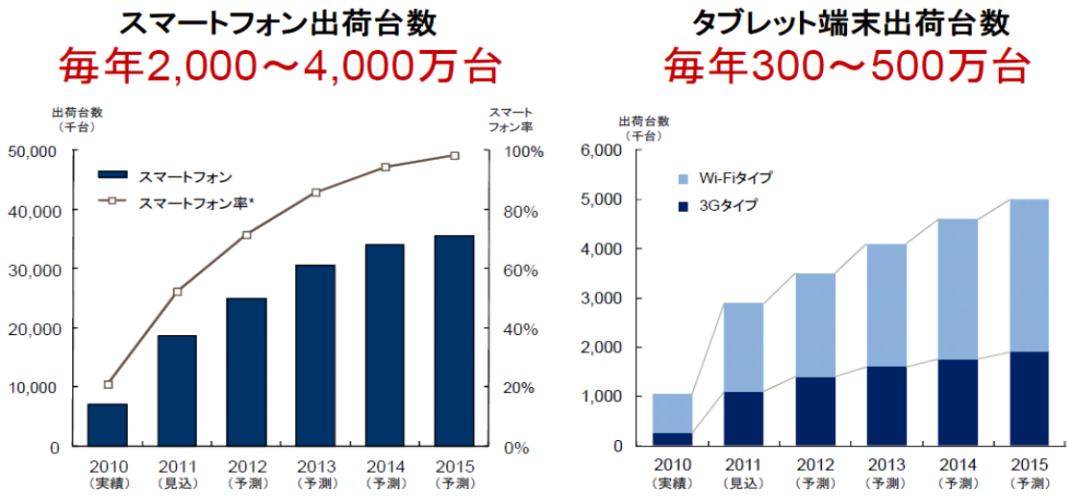
利用コンテンツ量の変化



出所：KDDI資料

富士キメラ総研「2012スマートフォンビジネス総調査」によれば、2011年度の国内携帯電話サービスの契約数は1億2,821万件となった。うちスマートフォンは2,683万件、タブレット端末は100万件であった。2016年度末には、国内携帯電話サービスの契約数が1億5,745万件、うちスマートフォンが9,500万件、タブレット端末が480万件になると予測されている。

ターゲット端末の出荷台数予測

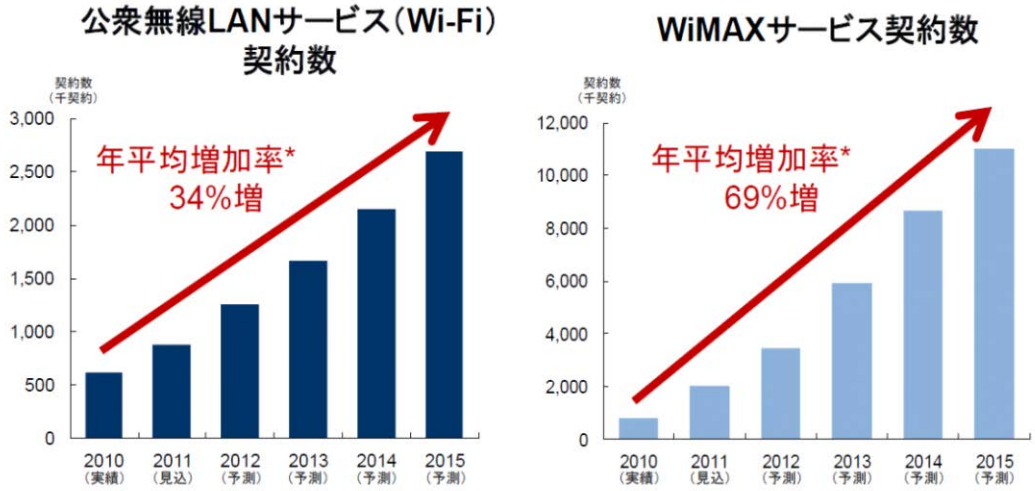


出所：富士キメラ総研より同社作成

こうしたスマートフォンやタブレット端末の普及率向上が主因となり、データトラフィック（ネットワークに流れるデータの量）はさらに急増が見込まれている。総務省「無線LANビジネス研究会報告書（2012年7月）」によれば、移動体通信の月間平均トラフィックは、2010年9月から2013年9月の間に約8倍に拡大した。1加入者当たり平均トラフィックがその間に約6倍拡大したことが主な要因である。今後もデータトラフィックの拡大は続き、2015年度末までに2010年度比で20.8倍（年平均増加率1.84倍）から最大で39.1倍（同2.08倍）になると予想されている。

また、無線LANは急増するデータ通信量を迂回するオフロードの手段として活用されているが、無線LANへのオフロード比率は2015年頃までに約64%に達するとしている（2012年のオフロード比率は19.4%）。

市場規模予測



出所：富士キメラ総研より同社作成

富士キメラ総研は、「2011スマートフォンビジネス総調査」において、公衆無線LANサービスの年平均成長率34%増、WiMAXの契約数は、年平均成長率69%増と予想している（ともに上図参照）。

競合環境

公衆無線LANは、多くの事業者等がサービスを提供しており、その提供方法も多岐に亘っている。公衆無線LANサービスを主たる事業とする企業の他、通信キャリア、FTTHサービスを提供する事業者、商店街や自治体等である。

- **「docomo Wi-Fi」：**株式会社NTTドコモ（東証1部9437）が提供。2014年1月現在、全国118,100エリア、143,200アクセスポイントの駅、空港、カフェ、ファストフード店、ファミレス、コンビニなどで利用可能。NTTドコモの携帯電話サービスでパケット定額プランに加入の場合、無料で利用可能。NTTドコモの携帯電話サービス契約がない場合、月額1,500円、日額500円（税抜）で利用することが可能である。
- **「au Wi-Fiスポット」：**KDDIが提供。「Wi2 300」、「UQ Wi-Fi」の利用も可能。2013年11月現在、KDDIのWi-Fiスポットは22万ヵ所（出所：ICT総研）。auの定額プランに加入している場合、無料。auのダブル定額プランに加入している場合、467円/月（税抜）。
- **「UQ Wi-Fi」：**UQコミュニケーションズが提供。アクセスポイントは全国3,000ヵ所（SR社推定）。「Wi2 300」の利用も可能。UQWiMAXの加入者に対し、無料で提供。

- **「ソフトバンクWi-Fiスポット」**：ソフトバンクモバイル株式会社（ソフトバンク子会社）が提供。「BBモバイルポイント」も利用可能。ICT総研によれば、2013年11月現在、ソフトバンクモバイルのWi-Fiスポットは45万ヵ所。ソフトバンクモバイルの携帯電話サービスでフラット型パケット定額サービスに加入している場合、無料で利用できる。ソフトバンクモバイルの携帯電話以外の端末から利用する場合は日額467円（税抜）。
- **「OCNホットスポット」**：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（日本電信電話株式会社（東証1部9432）子会社））が提供。「BBモバイルポイント」も利用可能。OCN（NTTコミュニケーションズが運営するインターネットサービスプロバイダ）会員は月額324円（税込）。OCN会員を除く法人は月額540円（税込）。
- **「eoモバイル Wi-Fiスポット」**：ケイ・オプティコムが提供。アクセスポイントは関西エリアを中心に約1万ヵ所。光回線契約とのセット契約での月額利用料金は300円（税抜）、Wi-Fiのみの利用では月額1,500円（税抜）。
- **「Wi2 300」**：株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス（KDDI株式会社（東証1部9433）子会社））が提供。空港、駅、マクドナルド等、日本全国の無線LANスポットで利用が可能。自社直営のアクセスポイントを、東京・丸の内、横浜市内、東京工業大学のキャンパス、リムジンバス・高速バス車内などに設置している。アクセスポイントは全国7,000ヵ所。「BBモバイルポイント」、「UQ Wi-Fi」も利用可能。月額362円（税抜）。販売はビックカメラ、ソフマップなどが行っている。
- **「BBモバイルポイント」**：ソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証1部9984）子会社））が提供。全国約4,200アクセスポイント（2013年4月現在）で展開。利用には対応プロバイダの事前申し込みが必要。コンビニエンスストアでプリペイドIDを購入することでも利用可能である。

アクセスポイントの設置数では、移動体通信事業者が提供している無線LANサービスが最大規模といえる。しかし、移動体通信事業者は、自社の携帯電話サービス加入者に対しては無料でサービスを提供し、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。移動体通信事業者にとっての公衆無線LANサービスは、自社の携帯電話サービス加入者に対する利便性向上、およびデータオフロード対策として行っているものであり、同社のサービスは、移動体通信事業者にとってデータオフロードを促すという意味で、「競合」というより「共生」の関係にあるとSR社はみている。

固定通信事業者が提供している無線LANサービスでは、NTTコミュニケーションズは、OCN会員、または法人のみを対象としてサービスを提供している。ケイ・オプティコムにおいても、自社の光回線加入者には割安な料金体系で無線LANサービスを提供する一方、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。公衆無線LANサービスを固定通信の速度のメリットを享受してもらうツールや補完的サービスとして行っているケースが多い（出所：総務省「無線LANビジネス研究会報告書（2012年7月）」）。同社と純粋な競合関係にあるとは言い難い。

「BBモバイルポイント」は自社の無線LANサービスをISP（インターネットサービスプロバイダ）などに貸し出すとともに、プリペイド方式で提供している。

同社の公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」の類似サービスとしては、ワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」が挙げられる。同社はワイヤ・アンド・ワイヤレスから「Wi2 300」のアクセスポイントを借り受けていることから、協力関係にあるともいえる。「ワイヤレスゲートWi-Fi」と「Wi2 300」では、月額料金設定が同額で、「Wi2 300」および「BBモバイルポイント」のアクセスポイントを利用できるという点でも同様である。ただし、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は、「eoモバイル Wi-Fiスポット」が利用できるという点で優位性がある。

同社にとって、真の競合先といえるのは、独立系でMVNOの事業形態を採用、ワンストップで高速通信を可能とするサービスを提供する企業といえる。しかし、2013年12月時点では、同社の脅威となるような企業は特に見当たらないと同社は述べている。

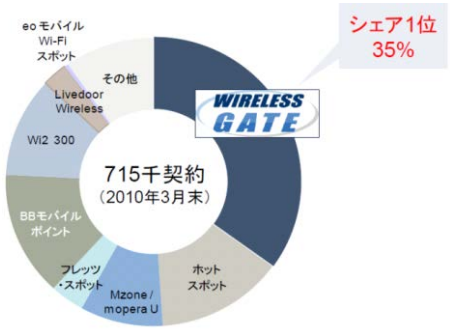
株式会社ICT総研「公衆無線LANサービスに関する需要予測（2011年）」によれば、2011年3月末の公衆無線LANサービスの市場規模（契約者数ベース）は244万件。同社はこのうちシェア11.1%を有し、第3位であった（左下図参照）。ただし、当該調査は移動体通信事業者等による携帯電話加入者向け（パケット定額プラン加入時等）無料サービスも含まれる。そのため、有料サービスに限れば、同社のシェアは第1位となるものとみられる（右下図参照）。

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア（2011年3月末時点）	契約者数	シェア
ソフトバンクモバイル	68万件	27.9%
NTTドコモ	29万件	11.9%
ワイヤレスゲート	**27万件**	**11.1%**
NTTコミュニケーションズ	20万件	8.2%
KDDI	19万件	7.8%
UQコミュニケーションズ	18万件	7.4%
ケイオプティコム	12万件	4.9%
NTT東日本/NTT西日本	5万件	2.0%
その他	46万件	18.9%
合計	**244万件**	
（うち有料サービス）	（116万件）	
（うち無料サービス）	（128万件）	

出所：ICT総研データよりSR社作成

公衆無線LANサービスの契約数シェア



出所：シード・プランニングより同社作成

「ワイヤレスゲートWi-Fi」について、同社は複数の公衆無線LANサービスを一つのIDで利用できる無線LAN統合サービスとしたこと、そして、先行者メリットを活かし、相対的に低廉な価格を提供することで上記の通り、マーケット・リーダーに至っている。

一方、「ワイマックス・サービス」は取引が約款で定められているため、設備利用料に大きな差がなく、各社同様の料金プランを提案している。同社は、自社の「公衆無線LANサービス」を無償で利用できるようにすることで、サービスでの費用対効果向上や差別化を図っているほか、ヨドバシカメラを通じた販売も大きく寄与していると述べている。例えば、「ワイヤレスゲートWi-Fi」とセットになっていることにより、ユーザーは「ワイマックス・サービス」が繋がりにくいとされる飲食店の地下等においても「公衆無線LANサービス」によって、高速通信サービスが利用可能となる。

代替サービス

SR社は同社の公衆無線LANサービスは、中期的に移動体通信技術の向上により、代替されるものではなく、むしろ、データトラフィックの増大により、利用が促進されると予想する。

中期的なデータトラフィックの増大を単一の通信技術向上で収容するためには、データ伝送可能容量を拡大しな

ければならない。そのためには周波数帯域幅の拡大、または周波数利用効率の向上が必要である。しかし、周波数帯域は有限であるため、総務省により割り当てが管理されている。周波数利用効率の向上にはセル分割や多重化がその要素技術となるが、セル分割は設備建設に時間を要する。また、多重化に関しては、国際通信規格の標準化に従う必要性から、日本独自に進めることはできない。通信の高速化技術は進展しているが、大容量化は、トラフィックの増大を上回るペースでは進んでいない。

具体的には、2015年3月現在、日本の移動体通信事業者が採用しているLTEの最大通信速度（理論上の最大通信速度は下り326Mbps）は、それ以前の技術であるHSPA（High Speed Packet Access）の約20倍であるのに対し、周波数利用効率は約3倍に過ぎない。また、次世代の技術として、2015年に導入が予定されているLTE-Advancedは、HSPAとの比較で、最大通信速度が約210倍超に高速化するとされているが、周波数利用効率はHSPAとの比較で約4倍の拡大に留まる。

	LTE	HSPA
最大通信速度	下り：326Mbps/上り：86Mbps	下り：14.4Mbps/上り：5.76Mbps
周波数利用効率	下り：3倍/上り：2倍	下り：1倍/上り：1倍
周波数帯域	1.4MHz、3MHz、5MHz、10MHz、15MHz、20MHz	5MHz

出所：総務省の公表データをもとにSR社作成

総務省によれば、割り当て周波数の拡大、LTE等の普及、基地局の能率向上等により、2015年度の移動通信トラフィック収容可能量が、2010年度比で9倍から13倍になるという。その間にデータトラフィックは20.8倍から39.1倍に増大すると見込まれている（「市場とバリューチェーン」の項参照）ことから、移動体通信では全データトラフィックを処理することができない。同省では、収容可能量を上回るトラフィックは無線LANのデータオフロード、または通信量制限により吸収されると予想している。

データトラフィックの増大に対応するためには、1つの通信技術の発展により、解消することは困難であり、複数の通信技術を状況に合わせて利用することが効率的である。携帯電話回線、Wi-Fi、WiMAXはそれぞれ「補完関係」にあるというのがSR社の理解である。

同社は、1つの通信技術に依存せず、Wi-Fi、WiMAXなどの複数の技術を取りまとめることで、1つの通信環境が混雑しているときでも、他の通信環境でのデータ通信を行うことを可能にしている。

経営戦略

同社の創業者である池田代表取締役CEOは、大学院博士課程、NTTドコモ（NTTドコモワイヤレス研究所）における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の3要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至ったという。この発想が、同社のビジネスの根底にあり、公衆無線LANサービスという一種のニッチ市場の中で、独立系MVNO兼アグリゲータとして、ユニークなポジショニングを築いている。

池田代表取締役CEOは、自社をユーザーには「便利なサービス」、通信事業者には「営業代行」、販売代理店には「ストックビジネス」をそれぞれ提供しており、うまくWin-Winの関係を築けていると評する。実際、同社はユーザーにとっては、複数の通信サービスのワンストップ化を実現してくれると同時に、会員数の増大やローコストオペレーションを料金低減に反映してくれる存在でもある。また、販売代理店にとっては、手数料が会員数に比例するため、安定収入源となり得る。そして、通信事業者にとっては、自社の公衆無線LANを「卸売」できる先であり、悩みの種であるデータトラフィック急増をオフロード化によって解消してくれる存在でもある。いわば、公衆無線LANサービス市場が拡大する過程で、競争を回避し、その恩恵を被ることのできる「仕組み」をうまく構築しているといえるだろう。SR社はこうしたユニークなポジショニングを確立できた背景として、1）池田代表取締役CEOが長年の研究の過程で培った見識を巧みに事業化した点、2）1）を他社に先駆けて実現したことによって、先行者メリットを享受した点、があるとみている。

逆にいえば、同社同様のポジションを他社が築くことができないのは、1）公衆無線LANサービスを手掛ける企業の多くは、どこかの通信事業者系に属していること、2）（独立系であっても）会員数が同社と差をつけられていることにより、より高額の料金体系を提示するか低採算のビジネスとしてスタートせざるを得ない、などが理由であろう。従って、例えば、強力な営業網を有した独立系企業が一気呵成に会員を積み上げ、当初不採算でも後年の収益化を狙いに参入してくるようなケースも想定できないわけではない。特に、同社は何が何でも会員を獲得し、他社の参入余地を一切排除するというよりは、上記の「仕組み（Win-Win）」によって手堅く会員を獲得していくスタンスを採用しているため、尚更それがいえるかもしれない。

2015年3月時点ではそうした企業は存在せず、今のところ、こうした考えは杞憂に過ぎない。さらに、仮に現実化したとしても、同社が成長途上にある公衆無線LANサービス市場の恩恵を被ることは十分可能といえよう。ちなみに、同社は、自社の組織体制や特色を踏まえれば、新たな通信技術が市場に登場した場合にも、最適なタイミングでその技術の提供が可能であると述べている。これは何も技術に限った話ではなく、ビジネス形態を微妙に変化させつつ、新たな成長の「仕組み」を探ることも可能なのではないかとSR社はみている。

「収益性分析」の項で示した通り、同社の収益構造を考慮すると、中期的な利益成長の源泉は主に会員数の増加にある。SR社ではスマートフォン、タブレット端末の普及による無線LAN通信の需要の増加、販売網の拡大により、会員数が増加を継続すると想定している。特に販売網の拡大に関しての取り組みに注目している。

2014年1月に開始した「Wi-Fi環境イネーブラー事業」も、「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」と同様に、継続的な収入の獲得、コア技術の内製化、事業提携の活用、固定費負担の抑制が図られている。

同事業は、外国人旅行者向けの公衆無線LAN環境整備需要の拡大、高速通信および通信費用低減に対する必要性の

高まりから、自治体および商店街等の無線LAN構築需要の拡大が期待できよう。

さらに、同社は、アクセスポイントで動態データを収集した位置情報を活用し、屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。同事業においては、電通との提携関係を活かし、広告事業への領域拡大が期待できよう。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **独立系という立場を活かした事業展開：**独立系であるがゆえに各通信事業者に等方位外交ができる。また、MVNO兼アグリゲータとしてインフラを有さず、コンパクトな組織であるため、ビジネス環境の変化へも対応し易い。2015年3月現在、無線LAN、WiMAX、LTEを統合して、各種サービスを展開している。同社は、通信インフラを持っていないことを強みとし、様々な通信インフラを統合することで、多額の設備投資負担を必要とせずに最適なサービスを提供することができる。
- **安定的な収益基盤と健全な財務：**同社の主な収入は継続会員からの月額料金であり、累積会員数が収益に直結する。費用も累積会員数に比例する変動費率が高い上、2015年６月末現在の社員数は15人とコンパクトに組織を保ち、固定費も最小限に抑制している。大規模な設備投資を必要としないことから、現金が積み上がる事業構造であり、2014年12月期の総資産に対する現金・預金の比率は52.0%である。
- **Wi-Fi業界随一の会員数：**Wi-Fi（無線LAN）のMVNO兼アグリゲータとして業界トップシェアを有し、その会員数を武器にインフラ提供業者との利用料交渉において相対的に優位に立てる等のスケールメリットを有する。具体的には、公衆無線LANサービスの事業において、主な売上原価項目である通信回線使用料を約1割に抑制できている。

弱み（Weaknesses）

- **販路としてのヨドバシカメラへの依存度の高さ：**これは同社にとって強みであると同時に、販路の分散が効いていないという意味で弱みでもあるとSR社は考える。同社も当然、この点を認識しており、携帯電話ショップや直販など新たな販路の開拓を進めつつあるが、2014年12月期までを見る限りにおいては依存度が高い。
- **独自のサービス向上余地が限られること：**SR社の認識では、通信事業においては、サービス品質の向上、競争力向上のために、継続的に設備更新による通信速度の向上、通信エリアの拡充といった通信品質の改善策を行うことが必要である。同社は、MVNOとして業務を行うため、これらの施策を独自に行うことなく、通信事業者に頼らざるを得ない。また、仮に同社が自前で設備投資を行い、通信品質の向上を試みようとすれば、固定費の抑制、通信技術の変化に対する柔軟な対応力といった同社の強みが妨げられることになるだろう。ただし、2014年1月に開始したWi-Fi環境イネーブラー事業では、同社の資金負担なく、同社の通信エリアを拡充できる施策として期待できるとみている。
- **レバレッジの効きにくい事業構造：**独自のインフラを持たず、ローコストオペレーションを行っている点は事業リスクの回避や事業の柔軟性を担保できるという点でメリット大である。ただし、変動比率が高い事業構造上、営業レバレッジが効きにくく、利益率向上には一定の限度があろう。また、装置産業的な参入障壁を築きにくいという側面もある。

過去の業績と財務諸表

過去の業績

2015年12月期第1四半期実績

2015年5月8日、同社は2015年12月期第1四半期決算を発表した。2015年12月期会社予想に変更はない。

2015年12月期第1四半期実績は、売上高2,619百万円（前年同期比28.0%増）、営業利益208百万円（同0.2%増）、経常利益208百万円（同0.5%増）、四半期純利益131百万円（同3.6%増）であった。

同社では、基盤事業であるワイヤレス・ブロードバンド事業を中心に収益の拡大を図るとともに、人材採用を積極的に推し進め、営業体制の強化に取り組んだ。

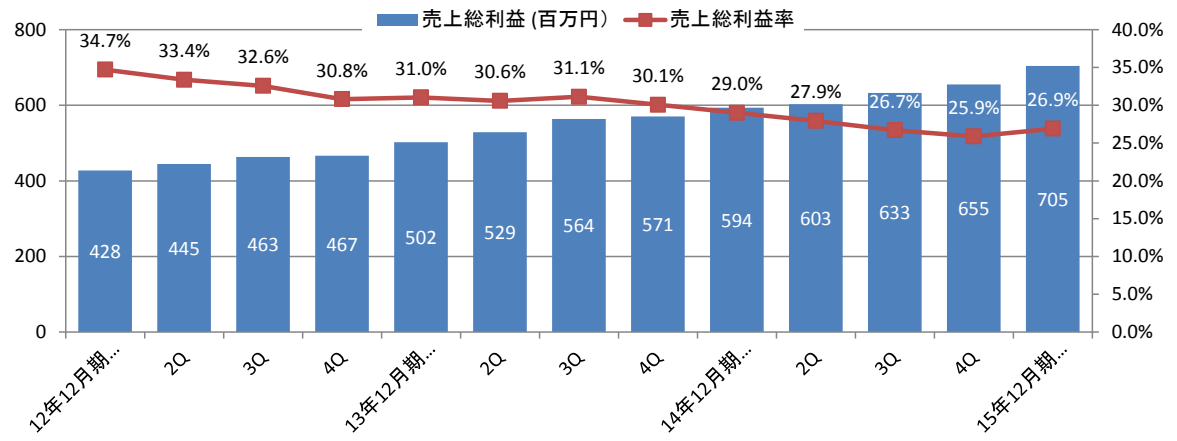
この結果、売上高は、主力のワイヤレス・ブロードバンド事業の会員数が順調に増加したこと等により、前年同期比28.0%増収となった。この増収効果により、売上総利益も同18.7%増の705百万円となった。ただし、一方で新サービスの立ち上げコストなどから、販管費が同28.7%増の496百万円となったため、営業利益は同0.2%増の208百万円となった。

なお、今第１四半期の売上総利益率は26.9%となり、直前四半期比で1.0ポイント上昇した。2014年12月期の売上高総利益率は、原価率の高いWiMAX2+の構成比上昇や、昨年の下期に立ち上げた新規サービスの赤字幅拡大などにより、四半期ベースで下落傾向が続いていた。しかし、昨年末に実施したWiMAX 2+の原価削減策が奏功し、今第１四半期の売上総利益率は好転した。同社では、今後も、WiMAX２＋の構成比上昇と、新規サービスの赤字幅縮小により、更なる売上総利益率の改善が見込めるとしている。

また、前年下半期は、新規事業を相次いで立ち上げたため、利益は伸び悩む結果となった。今第１四半期の営業利益も、新規サービスの立ち上げコストなどにより前年同比では小幅増益にとどまった。ただし、同社によれば、既存事業の業績拡大傾向は続いたとのこと。一方、2014年9月に販売開始したLTE SIMサービスの赤字幅は、2014年12月期第２四半期が15百万円、同第３四半期が55百万円、同第４四半期が50百万円であった。今１四半期の赤字幅は開示されていないものの、順調な会員数増加により、赤字幅も縮小したもようである。

同サービスは、従来はデータ専用SIMとプリペイドSIMの販売が中心であったが、2015年4月２８日より音声SIMを追加投入している。この音声SIMの出だしは順調であり、SIM全体の販売も加速しているとのこと。同社では、音声SIMに対応した販売体制の整備も進めており、目標とする新サービスの下期の黒字化に向かって収益は順調に改善しているとしている。

四半期ベースの売上総利益および売上総利益率の推移



出所：会社データをもとにSR社作成

同社では、様々なサービスを投入し、会員数を増やすことで売上拡大を実現してきた。このため、これまではWi-Fi、WiMAXの会員数を開示していたが、今期より会員数は開示しない方針としている。

その理由としては、前事業年度にLTE分野に進出したことにより、法人向けサービスなど新たなサービスを開始しており、今後も多種多様な販路の拡大が見込まれ、各サービスの会員数の区分が難しくなってきたことがあるとのこと。また、顧客プラットフォームである会員数は、競合他社との競争力の源泉であり、競合他社との競争上の理由から、株主共通の利益を損なう可能性があるためとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業（売上高2,585百万円（前年同期比28.2%増））

同事業は、モバイルインターネットサービスと公衆無線LANサービスからなる。同社は日本最大級の公衆無線LAN事業者である。同社では、この公衆無線LANサービスを付加したモバイルインターネットサービスの拡販に注力している。この付加価値の高いモバイルインターネットサービスの売上増により、同事業の売上高は順調に拡大している。

モバイルインターネットサービス（売上高2,381百万円（前年同期比33.0%増））

新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開に注力した。また、2014年9月より販売を開始した「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」（LTE SIMサービス）については、次なる収益の柱に育てるべく新規会員の獲得に注力し、早期に収益貢献するように努めた。

公衆無線LANサービス（売上高204百万円（前年同期比10.3%減））

家電量販店において新規会員の獲得を実施した。ただし、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIMカード」のニーズの高まりにより、主な獲得活動を「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIMカード」に注力した。また、一部の契約が、より付加価値の高いモバイルサービスにシフトしたことなどから、公衆無線ＬＡＮサービス単体での売上は減少した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業（売上高28百万円（前年同期比26.7%増））

ワイヤレス・ブロードバンド事業の基盤プラットフォームを活用した電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の拡大を図った。

その他（売上高5百万円（前年同期比14.2%減））

Wi-Fi環境イネーブラー事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）等における機器販売及び保守料、ガラポンTV、FONルーター（平成27年３月より販売開始）、ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）の販売等を行った。

2014年12月期通期実績

2014年12月期の売上高は9,106百万円（前年同期比29.1%増）、営業利益795百万円（同1.2%増）、経常利益790百万円（同0.7%増）、当期純利益499百万円（同3.3%増）となり、2012年７月のマザーズ市場への上場後、３期連続で増収増益を達成した。

売上高は、主力のワイヤレス・ブロードバンド事業の会員数が順調に増加したこと等により増収となり、対通期業績予想でも107.0%と上振れた。利益面については、LTE領域での新規事業の開始に伴う回線調達コストや販売促進費等が発生したものの、売上高及び売上総利益が増加したため増益となった。

通期業績予想に対しては、売上高の達成率が107.0%であった。ただし、利益面の達成率では、期初に予定していなかったSIM事業開始に伴う先行コスト（設備投資と保守・運用費の計上）、及び同事業の回線調達コストが発生したため、営業利益が88.3%、経常利益が87.9%、当期純利益が91.9%と未達となった。

売上が当初計画を上回った要因は、既存サービスの売上高増加によるものである。同社によれば、会員数の進捗は当初計画通りで推移したが、単価の高いWiMAXが好調で構成比率が高かったことにより売上高が当初計画を上回ったとしている。

SIM事業の赤字幅121百万円を除く既存事業の営業利益の達成率も101.7%であり、前年比16.5%増益であった。ただし、既存事業の利益率は10.0%となり、前期の11.1%から低下している。この主因は、ユーザー当たりの利益の絶対額は大きいものの、利益率が低いWIMAXの構成比が上昇したためとのこと。同社では、既存事業の利益額の増加傾向は続いているため、基本的に問題ないとしている。また、費用体系の見直しを進めることにより、2014年12月末より、既存事業の利益率は改善傾向にあるとのこと。この改善効果の通年寄与が見込まれる今期に関しては、絶対額の増加に加えて利益率の改善も見込まれるとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線LANサービス（売上高872百万円、前年同期比4.6%増）

家電量販店において積極的な告知活動を行うなど、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高8,058百万円、前年同期比30.3%増）

2014年９月にサービスを開始した「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」をはじめとする新規会員の更なる

獲得を図るべく、家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や広告宣伝に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス
（売上高151百万円、前年同期比306.7%増）
ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

その他
（売上高25百万円、前年同期比2921.2.%増）
Wi-Fi環境イネーブラー事業における機器販売及び保守料、並びにガラポンＴＶ「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行った。

2014年12月期第3四半期実績

第3四半期累計期間の売上高は6,574百万円（前年同期比27.5%増）、営業利益583百万円（同1.3%増）、経常利益580百万円（同1.0%増）、四半期純利益368百万円（同3.8%増）であった。

売上高に関しては、収益基盤である「ワイヤレスゲートWi-Fi」、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスを中心に順調に推移した。利益面については、期初に予定していなかったLTE通信対応のSIMカード販売開始の準備に伴い、保守・運用費が発生した。９月には「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」のサービス（以下、LTE SIM事業）を開始したことに伴う回線調達コストや販売促進費等が増加したものの、売上高及び売上総利益が増加したため、営業利益は前年同期を上回った。

通期計画に対する進捗状況
通期会社計画に対する第3四半期累計期間の進捗率は、売上高が77.3%（前年同期は73.1%）、営業利益は64.8%（同73.3%）となった。売上高の進捗率が前年同期を大きく上回っているのに対し、営業利益の進捗率が前年同期を下回っているのは、同社が期中に期初計画に織り込んでいなかった新規サービスを相次いで立ち上げているためである。とりわけ、影響が大きかったのは、2014年9月にサービス提供を開始したLTE SIM事業である。同事業の第3四半期累計期間の損益は、立ち上げコストなどから約70百万円の赤字（内訳は第2四半期が15百万円赤字、第3四半期が55百万円赤字）であった。このLTE SIM事業の赤字を除く営業利益の進捗率は72.6%であり、ほぼ前期並みの水準を確保している。また、四半期ベースの営業利益でも前年同期比で10%以上の増益を続けており、既存事業では総じて順調な業績拡大が続いているとみられる。

LTE SIM事業の契約数ならびに売上高は開示されていないが、同社によれば、サービス開始後の滑り出しは順調であるとのこと。同社では、今後は契約数増加に伴う売上増が見込めるため、四半期ベースの赤字幅は今第3四半期の55百万円をピークとして縮小するとしている。期初に織り込んでいなかった新規事業の赤字が加算されることより、通期の営業利益計画は下ぶれる可能性もある。しかし、同社では既存事業の収益は上振れ傾向にあるとしており、営業利益の通期計画が下振れたとしても、その幅は小幅にとどまるとみられる。

同社によれば、LTE SIM事業の損益分岐点の契約者数は約10万件であり、来年度上期にはこの10万件を達成出来うるとしている。従って、来期には既存事業の成長継続に加えて、新規事業の収益好転による利益拡大が期待されるであろう。

東京証券取引所本則市場への変更申請

同社は2014年11月6日開催の取締役会で、東京証券取引所（以下、東証）の本則市場（東証一部および東証二部）への市場変更申請を行うことについて決議したことを発表した。市場変更申請から市場変更承認日までの通常の審査期間は3か月である。しかし、マザーズやJASDAQへの新規上場からの経過年数が3年以内であり、上場以降の組織体制や事業内容に大きな変化がみられない場合には、審査期間を2ヵ月とする特例がある。2012年7月上場の同社も、この審査期間2ヵ月の特例に該当すると見られる。

市場変更の是非および、本則市場のうち、東証1部と東証2部のいずれの市場に変更されるかは、東証の審査を経て決定されることになる。東証１部銘柄に要求される形式要件のうち、同社にとっての課題は株主数（2,200人以上）であった。しかし、株式分割を実施したことなどにより、2014年9月末の株主数は、7,125名となり、株主数の形式要件も既にクリアしている。従って、早ければ、2015年1月には、同社の東証1部への市場変更が承認される可能性があるとみられる。

サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線LANサービス（売上高663百万円、前年同期比7.4%増）

家電量販店において積極的な告知活動を行うなど、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高5,811百万円、前年同期比28.6%増）

９月にサービスを開始した「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」をはじめとする新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や広告宣伝に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高85百万円、前年同期比298.7%増）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。また、当第３四半期に、大型の認証プラットフォーム案件の売上を計上した。

その他（売上高14百万円）

Wi-Fi環境イネーブラー事業における機器販売及び保守料、並びにガラポンＴＶ「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。Wi-Fi環境イネーブラー事業については、段階的に受注件数及び引合件数が増加しており、また、ガラポンＴＶについても販売は堅調に推移した。

2013年12月期通期実績

売上高は7,055百万円（前年同期比28.3%増）、営業利益786百万円（31.6%増）、経常利益785百万円（同36.2%増）、当期純利益483百万円（同14.1%増）であった。売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高となった。

売上高総利益率が、2012年12月期比で2.1ポイント低下し、30.7%となった。公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」と比較し、売上総利益率が低いモバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX

２+」の売上高構成比率が上昇したことが主な要因である。

同社は、モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX２+」の売上構成比率の上昇が見込まれることから、短期的に売上総利益率の低下が続くと予想している。ただし、同サービスの会員数増加に伴い、売上原価率の低減策が奏功する見込みであるとしている。

国内のスマートフォンやタブレット端末の出荷台数増加に伴い、無線データ通信サービスに対する需要が拡大している。同社の主力のワイヤレス・ブロードバンドサービスの新規会員獲得に注力し、2013年12月期におけるワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約42万人となった。（2012年12月末の会員数は約35万人）。2013年12月期は有料会員数が前年比約7万人増加した。特に、2013年12月期第2四半期以降は、四半期毎に約2万人の会員数が増加し、2012年12月期と比較し、会員数の獲得ペースが加速した。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線LANサービス（売上高833百万円、前年同期比1.5%増）

家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。

2013年12月期においては、2013年2月に関西エリア中心にWi-Fiスポットを提供しているケイ・オプティコムと業務提携し、同社のサービスを利用可能なWi-Fiスポットが増加した。また、2013年10月に、通信量制限のない高速無線サービスWiMAX2＋（ツープラス）の導入を行った。

モバイルインターネットサービス（売上高6,184百万円、前年同期比32.5%増）

新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高37百万円、前年同期比273.6%増）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

2012年12月期通期実績

2013年2月8日、同社は2012年12月期通期決算を発表した。

2012年12月期通期実績は、売上高5,501百万円（前年比59.9%増）、営業利益597百万円（同54.5%増）、経常利益576百万円（同49.0%増）、当期純利益423百万円（同51.7%増）であった（注）。

注：同社は2012年12月期より連結決算を導入。一方、2011年12月期は単体決算であり、前年比は参考値。

2012年1月から12月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は1,575万台と2011年暦年ベースの1,092万台を大きく上回るなど（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は拡大していると考えられる。そうした状況下

で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約35万人となった（2011年12月末の会員数は約30万人）。

通期会社予想に対する達成率は、売上高が98.5%、営業利益107.0%、経常利益104.9%、当期純利益102.7%であった。売上高がわずかながらも計画を下回った要因は、同社によれば、競争上の理由から、WiMAXサービスの月額料金無料キャンペーンを実施したことによるという。ただし、キャンペーンは実施したが利益を確保できる手法を採用、営業利益等は計画を上回る実績になったとのことである。

第4四半期会計期間の営業利益率が9.8%と他の四半期よりも若干低下している。同社はこの点について、販売促進費を増加させたためとしている。これまで、同社はWi-Fiサービスでは3つの料金プランを展開していたが、2012年12月にWi-Fiサービスのメニューを一つに統一した。「ワイヤレスゲートWi-Fi月額380円」というプランに一本化することでサービス内容をわかりやすくし、より多くの顧客に訴求するためだという。これによって、第4四半期会計期間にはチラシ類など販売促進費が増えたもようだ。また、2012年12月には、「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE」サービスを開始したので、サイト開発費用などの費用も発生したとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線LANサービス（売上高821百万円）

2012年12月に国内におけるWi-Fiスポットを拡充、利用可能なWi-Fiスポットが従来の約1万ヵ所から約2万ヵ所（2013年2月時点では約3万ヵ所）へと倍増させたほか、スマートフォンユーザー向け公衆無線LAN接続ソフトウェアを提供するなど、「ワイヤレスゲートWi-Fi」の更なる利便性向上に取り組んだとしている。また、家電量販店において積極的な告知を行ったほか、2012年12月には携帯電話販売代理店において「ワイヤレスゲートWi-Fi」の新規取扱いを開始する等、新規会員獲得にも力を入れたという。

モバイルインターネットサービス（売上高4,669百万円）

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」に関しては、新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン活動を展開したこと等により、引き続き新規加入者数は増加傾向にあるという。また、2012年12月から「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE」を開始している。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高10百万円）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームである、「公衆無線 LAN サービスの ID・パスワード認証及び課金システム」を法人向けに提供している。

損益計算書

損益計算書（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
売上高	**426**	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**
前年比	145.5%	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%
売上原価	185	508	2,172	3,699	4,890	6,621
売上総利益	**241**	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**
前年比	274.1%	168.0%	96.2%	-	20.1%	14.8%
売上総利益率	56.7%	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%
販売費及び一般管理費	424	532	883	1,205	1,380	1,690
売上高販管費比率	99.6%	46.1%	25.7%	21.9%	19.6%	18.6%
営業利益	**183**	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**
前年比	-162.1%	-37.1%	235.8%	-	31.6%	1.2%
営業利益率	42.9%	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%
営業外収益	1	0	0	0	0	2
営業外費用	2	2	0	21	1	7
経常利益	**-184**	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**
前年比	-38.1%	-161.6%	240.7%	-	36.2%	0.7%
経常利益率	-43.3%	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%
特別利益	-	-	-	-	-	-
特別損失	-	0	195	0	-	3
法人税等	1	-64	-87	152	301	287
税率	-	-	-	26.4%	38.4%	36.5%
当期純利益	**-185**	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**
前年比	-	-	0.6	-	14.1%	3.3%
利益率	-	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の主要事業は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」である。同事業におけるサービス加入者数の増加と、加入者一人当たり平均月額利用料金の上昇により、2009年12月期から2014年12月期の間に売上高は21.4倍に拡大した。

サービス加入者数は、2009年12月期の99千人が、2014年12月期で約500千人となった。一人当たり平均月額利用料金は、モバイルインターネットサービス（公衆無線LANサービスの約10倍の利用料金）を2009年12月期から開始したことで上昇した。SR社の推計では、一人当たり平均月額利用料金は2010年12月期の555円から2014年12月期に1,618円にまで上昇した（2009年12月期のサービス別売上高は開示されていないため、2010年12月期からの比較とする）。

売上総利益率が2011年12月以降に2010年12年期以前と比較し、低下している理由は、公衆無線LANサービスと比較し原価率が高いモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことによる（「収益性分析」の項参照）。SR社の推計では、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率は2010年12月期の約14%から2014年12月期には約40%に上昇した。

販売費及び一般管理費は、主に販売代理店への支払手数料が増加している。支払手数料は同社から販売委託先に継続利用加入者数に応じて支払われる。また、加入者一人当たり支払手数料は、加入者一人当たり月額利用料金に応じた金額であり、サービスにより異なる。サービス加入者数の増加に加え、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことから増加している。

2010年12月期に営業利益の黒字化を達成し、営業増益を継続している。2010年12月期以降は、売上総利益率の低

下を売上高販管費率の低減により吸収することで、10%を超える営業利益率を維持している。2014年12月は、期中に開始したSIM事業の立ち上げコストにより、10%を下回る水準となったが、SIM事業の赤字を除けば10%を超える水準を確保している。

同社は2010年12月期に有利子負債を全額返済したことから、営業外損益の影響は限定的であり、営業利益と経常利益はほぼ同水準である。

当期純利益に関しては、2012年12月期までは、繰延損失により税負担が軽微であったが、2013年12月期以降の税率は正常化している。2014年12月期の実効税率は36.5%であった。

貸借対照表

貸借対照表（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
資産						
現金・預金	36	476	751	1,630	2,482	2,034
売掛金	73	167	394	525	661	973
貸倒引当金	-	-	2	3	4	6
たな卸資産	20	21	-	-	-	10
前払費用	20	12	13	-	-	-
その他	84	64	158	30	48	222
流動資産合計	**233**	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**
建物	-	1	8	14	14	23
減価償却累計額	-	0	1	3	5	5
機器	7	8	72	87	92	148
減価償却累計額	-	4	9	27	46	65
有形固定資産合計	**2**	**5**	**70**	**70**	**55**	**392**
投資その他の資産合計	**-**	**6**	**6**	**229**	**228**	**230**
ソフトウエア	16	14	6	-	-	-
その他	-	-	-	12	12	57
無形固定資産合計	**16**	**14**	**6**	**12**	**12**	**57**
固定資産合計	**48**	**25**	**82**	**310**	**295**	**679**
資産合計	**281**	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**
負債						
買掛金	9	183	501	737	931	1,279
短期有利子負債	50	-	-	-	-	-
その他	79	138	166	216	481	347
流動負債合計	**138**	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**
長期有利子負債	6	-	-	-	-	-
その他	9	-	5	6	6	11
固定負債合計	**15**	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**
負債合計	**153**	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**
純資産						
資本金	547	616	616	810	834	847
資本剰余金	487	556	556	750	773	786
利益剰余金	-906	-729	-449	-26	457	706
純資産合計	**128**	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**
運転資金	84	4	-107	-212	-270	-296
有利子負債合計	56	-	-	-	-	-
ネット・デット	20	-476	-751	-1,630	-2,482	-2,034

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

2014年12月期の資産の82.6%が流動資産であり、うち現金・預金は52.0%を占めた。現金・預金は、2009年12月期の36百万円から2014年12月期には2,034百万円にまで増加した。当期純利益を中心としたキャッシュインフローの積み上げに加え、事業拡大において大きな追加資金を必要としないビジネスモデルであるため、趨勢的に増加傾向にある。ただし、2014年12月期は新規事業の立ち上げが集中したこともあり、小幅ながら減少した。

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、基本的に通信設備を借り受けてサービスを行っており、通信設備の一部やサーバ、ソフトウェアなどを保有するのみである。有形固定資産の総資産に対する比率は10.0%、無形固定資産は同1.4%に留まる。2014年12月期は、新事業拡充に伴う設備の増強などから、前年に比べ比率が上昇している。

負債

2014年12月期は負債合計の99.3%が流動負債であり、うち78.1%が買掛金、残りは未払金、未払い法人税などであった。同社は2010年12月期に有利子負債の全額を返済し、それ以降、借入れによる資金調達を行っていない。

純資産

純資産は2009年12月期の128百万円が、2014年12月期には2,277百万円に増加した。
当期純利益による内部留保の積み上げ、2012年12月期の上場に伴う新株発行、役員及び従業員に対して付与された新株予約権の行使が主な増加要因である。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	-	301	344	736	816	278
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-	62	-69	-238	-11	-436
FCF (1+2)	**-**	**363**	**275**	**498**	**805**	**-158**
財務活動によるキャッシュフロー	-	76	-	382	46	-289
減価償却費及びのれん償却費 (A)	-	8	12	24	24	52
設備投資 (B)	-	-8	-69	-27	-11	-426
運転資金増減 (C)	-	-80	-111	-105	-58	-26
単純FCF (NI+A+B-C)	**-**	**258**	**334**	**525**	**555**	**150**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
＊キャッシュフロー計算書は、2010年12月期より作成している。

営業活動によるキャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローの主な構成要素は、税金等調整前当期純利益、減価償却費、法人税等の支払額である。同社においては、減価償却費の寄与度が低い。減価償却費の基準となる有形固定資産の総資産に対する比率は、2014年12月期で10.0%に留まっており、減価償却費の売上高比率は0.6%であった。

投資活動によるキャッシュフロー

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、通信設備は借り受け、販売網などは外部委託を活用していることから、同社における設備投資は、サーバ等の取得、ソフトウェアの取得に留まる。

2012年12月期は、保険加入に伴う支払い205百万円により、投資活動によるキャッシュフローは238百万円のマイナスとなった。2013年12月期は大きな支出はなかったが、2014年12月期は、新事業拡充に伴う通信設備やサーバ設備の増強などから、436百万円のマイナスとなった。

財務活動によるキャッシュフロー

同社のビジネスモデルは、事業拡大に伴う追加資金を必要としない。そのため、借入れまたは新株発行に伴う財務活動によるキャッシュフローの変動は限定的である。

同社は、役員及び従業員に対して新株予約権を付与している。2013年12月期末現在、新株予約権による潜在株式数は609,200株（2014年１月１日の株式分割後は1,218,400株）であり、発行済株式総数5,006,200株の12.2%にあたる。当該新株予約権の行使により、財務活動によるキャッシュフローは影響を受ける。

2012年12月期は、2012年7月の上場時に実施した公募増資（手取調達金額325百万円）により、財務活動によるキャッシュフローは382百万円のプラスとなった。2013年12月期は大きな支出はなかったが、2014年12月期は、配当金の支払い250百万円や自己株式の取得64百万円などにより、289百万円のマイナスとなった。

ニュース＆トピックス

2015年4月15日、同社は、株式会社エプコ（東証JQS 2311、 以下 エプコ）と協業し、経済産業省の大規模HEMS情報基盤整備事業のコンソーシアムメンバーである福岡県みやま市（以下、みやま市）に対して、同社LTE回線の提供を開始すると発表した。

エプコとみやま市は、市内約2,000世帯にHEMS（Home Energy Management System／電力の見える化する装置）を設置し、そこから取得できる電力データを利活用し、様々な生活サポートサービスの実証を行っている。さらに、同データを活用して、地方が抱える福祉サービスなどの課題をサポートするサービスを展開していくとしている。2016年に始まる電力小売の自由化を見据え、大規模HEMSプロジェクトの実証を通じて、一般家庭が自治体から電気を購入するメリットをわかりやすく打ち出すと共に、自治体ならではの電力小売サービス の展開を考えている。一方、同社は、これらの活動に対して、インターネット回線を契約していないみやま市の高齢者宅向けに、同社がSIMカードとフリールーターをセットにして提供していく。約100世帯に４月から順次導入を行っていくとのことである。

同社は、当該取組みによる2015年12月期業績への影響は現時点では軽微であるが、中長期的には業績の向上に資するものと考えているとしている。

2015年4月13日、同社は、音声機能付き格安SIMカードの販売を開始することを発表した。

同社は、音声通話とデータ通信が可能なSIMカード「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE 音声通話プラン」を、日本全国のヨドバシカメラ店舗、通販サイト「ヨドバシ・ドット・コム」（http://www.yodobashi.com）にて2015年4月28日から販売する。

同社は、データ通信専用のSIMカード「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIMカード」と、訪日外国人向けのデータ通信専用のSIMカード「Wireless Prepaid SIM」を2014年より販売しており、今回のプランはこのSIMカードのラインアップに追加されるものである。

利用プランは、通信速度や通信容量に応じて月額1,300円から月額3,500円までの４つの料金体系がある。「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の利用料金が月額390円のため、音声通話とLTEを実質910円という業界最安値で利用できる。

2015年3月18日、同社は、株式会社バディネットとの業務協力、及び株式会社Andecoとの業務・資本提携に関する基本合意書締結について発表した。

株式会社バディネットとの業務協力

同社は、Wi-Fi環境の構築・保守で実績のある株式会社バディネット（以下、バディネット）と業務協力を行うことを決定した。

業務協力の目的、及び内容

バディネットは、数多くの通信インフラの構築やオンサイト保守の実績を持ち、特にWi-Fiスポットにおいては、全国で約60,000箇所にエリアを構築し、約15,000箇所のWi-Fiスポットの保守体制を有している。

同社は、バディネットが持つWi-Fiインフラの構築体制とノウハウを活用し、今後同社が提供するロケーションコ

マース・ソリューションの拡大を目指す。当該ソリューションは、株式会社Andeco（以下のリリース内容を参照）と共同して展開を進める。また、今後同社が観光地や商業施設などに構築するWi-Fiインフラにおいて、バディネットのノウハウを活用することで、より快適なWi-Fi環境の提供の実現を図るとしている。

業務協力の相手先の概要、及び日程

▶ 名称：株式会社バディネット

▶ 事業内容：電気通信工事業、ビジネスコンサルティング業

▶ 業務協力開始予定日：2015年3月18日以降

なお、バディネットは2015年３月31日付で株式会社アドテック（JASDAQ 6840）の完全子会社となる見込みである。

株式会社Andecoとの業務・資本提携

同社はまた、移動販売のためのプラットフォームを提供する株式会社Andeco（以下、アンデコ）との間で、業務・資本提携に関する基本合意書を締結した。

業務提携の目的

アンデコは、様々な「場」にITを活用した移動販売のためのインフラ（電気・水）を提供するプラットフォーム（Mobility-Store Platform）を提供する企業である。

同社は、今後観光地や商業施設などに構築するWi-Fiインフラにおいて、アンデコの「Mobility-Store Platform」と同社のWi-Fiスポットを組み合わせ、Wi-Fiスポットを軸とした新しい経済活動の創出となるロケーションコマース事業を共同展開するとしている。 利用者はWi-Fiスポットでの快適なインターネット接続に加え、「Mobility-Store Platform」により展開されるキッチンカーやモビリティカートを活用した移動販売を利用できる。また、これにより移動販売事業者のみならず、様々な企業が移動販売（スモールビジネス）に取り組める環境を立ち上げるとしている。

資本提携の内容

同社は、アンデコとの間でロケーションコマース事業の共同展開を実現するために、業務上のサポートに留まらず、同社に対して上限を30百万円とする出資を行い、資本面からのサポートも行う予定である。係る出資の具体的な方法、条件等は現在協議中であるが、今後、アンデコとの間で締結される予定の投資契約（最終契約）などにおいて 具体的に定められることを想定している。なお、係る出資を行った後においても、アンデコは同社の関連会社とはならないことを予定している。

業務・資本提携の相手先の概要、及び日程

▶ 名称：株式会社Andeco

▶ 事業内容：移動販売者向けプラットフォーム事業

▶ 業務資本提携契約締結日：2015年４月22日（予定）

▶ 払込期日：2015年４月30日（予定）

なお、同社では、当該業務・資本提携が2015年12月期の連結業績に与える影響は軽微であるが、今後、連結業績見通しに影響が生じる場合には、速やかに開示するとしている。

同日、同社は、2015年3月18日に、世界最大のコミュニティWi-Fiを保有するFONと連携した日本のWi-Fiインフラの拡充に向けた取り組み開始について発表した。
FONは、2012年のロンドンオリンピック開催時にイギリス大手通信事業者のBTと共同して、オリンピック会場周辺のWi-Fi環境を充実化させた実績を持つ。さらに、2016年のリオデジャネイロオリンピックにおいてもブラジルの大手通信事業者のOiとWi-Fi環境を整備する構想を持っている。こうしたFONのノウハウを利用して、同社は、2020年東京オリンピック・パラリンピックを視野に、国内において20万スポットを構築すると同時に、Wi-Fiを活用したマーケティング事業を、FONおよびフォン・ジャパンと開始するとのこと。また、同日に業務提携を発表したバディネットやアンデコとも連携し、ロケーションコマース事業の拡充を図るとしている。

2015年2月4日、同社は、東京証券取引所本則市場への変更申請取下げについて発表した。
同社は、東京証券取引所本則市場への変更に向けて準備を進め、市場変更申請を行っていたが、2015年2月4日の取締役会において、変更申請の取下げを行うことについて決議したとしている。

2014年12月12日付で証券取引等監視委員会より、同社に関する情報を得た社外の情報受領者に対する課徴金納付命令の勧告がなされており、2015年1月15日付で金融庁より、当該課徴金納付命令の決定が行われている。この件については、同社による法令違反ではないが、同社としても、改めてインサイダー取引にかかる情報管理、インサイダー取引防止規程及びコンプライアンスの順守等について、その周知・徹底を図るとともに、引き続きインサイダー取引規制を含めたコンプライアンスに関する教育の徹底に取り組むとしている。また、同社は、2015年3月27日開催の株主総会をもって新経営体制への移行をしており、企業統治と執行を強化することによって、成長スピードを再び加速し、企業価値の向上に努める意向である。

これらの点を踏まえて、同社は、現時点における市場変更申請を一旦取下げることを決議したとのこと。なお、同社では、市場変更申請の取下げは行うものの、市場変更準備は今後も継続して行うとしている。

2015年1月29日、同社は、代表取締役の異動（退任）、及び取締役候補者の内定について発表した。
同社は、2015年1月29日開催の取締役会において、以下のとおり代表取締役の異動（退任）を決定したとしている。異動日は2015日1月29日。

	新役職名	現役職名
松本 洋一	取締役*	代表取締役

*2015年２月28日をもって取締役を辞任。

また、同社は、取締役候補者2名(1名は社外取締役)について内定したとしている。同社代表取締役CEOの池田氏と共同創業者で子会社の株式会社ワイヤレスマーケティング・ラボの代表取締役である原田実氏が取締役に復帰する。原田氏は、主にFONなど対外的な提携の実現等を担うCAO（チーフ・アライアンス・オフィサー）に就任。同社は、新たな経営体制下で、格安SIM・IoT/M2M・Wi-Fi環境イネーブラー事業等の事業領域における早期の収益化及び拡大を目指すとしている。

2014年12月18日、同社は、訪日外国人向けのプリペイド型SIMカード「Wireless Prepaid SIM」を販売すること

を発表した。
「Wireless Prepaid SIM」は、訪日外国人が持つスマートフォンやタブレットなどのSIMフリー端末で、ドコモのLTE網および3G網に加えて、国内約40,000カ所の無線LANスポットの利用が可能となるプリペイド型SIMカードである。また、同サービスは、販売チャネル毎に料金・サービス内容のカスタマイズが可能であるとのこと。第１弾の販売店は、家電量販店「ヨドバシカメラ」店舗、同社通販サイト（http://www.yodobashi.com/）にて、12月19 日より販売を開始するとしている。

同日、同社は、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIM カード」のサービスプランの拡充について発表した。
同社は、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIM カード」に２つのプランを新設する。一つ目は、「1GBプラン」として提供していたプランを月額料金920 円（税込）のままで、「2GBプラン」として、月間2GBまで利用できるようにする。さらに、月額1,380円（税込）で、月間4GBまで利用できる「4GBプラン」を新設する。両プランは、12月19日よりサービス開始するとしている。

2014年11月6日、同社は東京証券取引所本則市場への変更申請に関するお知らせ、株式会社ブイキューブとの包括的業務提携、及びFonとのグローバルなWi-Fiネットワーク構築に向けた業務協力について発表した。

東京証券取引所本則市場への変更申請
当社は、市場変更申請準備を進めていたが、2014年11月６日開催の取締役会において、東京証券取引所本則市場への変更申請を行うことについて決議した。

ブイキューブとの包括的業務提携
同社は、ビジュアルコミュニケーションのリーディングカンパニーでビジュアルコミュニケーションをクラウドで実現するサービスプロバイダの株式会社ブイキューブ（以下、ブイキューブ）と包括的業務提携に関する基本契約を締結した。

業務提携の目的
ブイキューブは、主に法人（一般企業、官公庁、金融・教育・医療機関）を対象としたクライアントを持ち、テレビ／ウェブ会議、オンラインセミナー、営業支援、遠隔教育・医療・診断、映像配信等のビジュアルコミュニケーションマーケットでクラウド型サービスを中心としたビジネスを展開している。また、ブイキューブは、マルチデバイスでのテレビ会議等のアプリケーションサービスを提供する際に、スマートフォンやタブレット端末の提供も行っている。ワイヤレスゲートは、これまで個人を中心に通信サービスの提供を行ってきたが、同社の持ち合わせるLTE SIM、Wi-Fi、WiMAXのサービスをブイキューブのビジュアルコミュニケーションプラットフォームに組み合わせることで利便性を高め、顧客のニーズにあったサービス設計が可能となる。これら両社のノウハウを融合させることにより、競争力の向上と付加価値の高いサービスの提供を実現し、両社の企業価値を増大していくことが本提携の目的である。

業務提携の内容
ワイヤレスゲートが提供するワイヤレス・ブロードバンドサービスとブイキューブが提供するビジュアルコミュニケーションプラットフォームを組み合わせた新たなサービスを開発し、
サービス提供を行う。両社は、異なる顧客基盤を保有しており、相互の結びつきを強めた上で新たなサービスを提供することで競争力を増し、相互に新たな顧客の開拓が可能となり、特にM2M、IoTの分野で広範なサービス提

供が可能となるとしている。また、在宅医療や訪問介護分野でのサービス提供も検討しているとのことである。

Fonとのグローバルなwi-Fiネットワーク構築に向けた業務協力

同社は、世界的なWi-Fiリーダー企業として200カ国以上に1,200万箇所以上のWi-Fiスポットを有するFon（本社：スペイン、以下Fon）およびフォン・ジャパン株式会社との業務協力を行うことを発表した。

業務協力の目的

当該業務協力は、国内においては観光地などを中心に商業施設、ワイヤレスゲートサービス利用者宅などでFonのWi-Fiルーター（Fonera Mini）を活用して、20万箇所以上のWi-Fiネットワークの構築を目指す。「Fonera Mini」は、Fonがグローバルに展開している高性能な最新機種であるが、日本国内では初めて提供される。

業務協力の内容

2020年の東京オリンピックに向けて訪日外国人の快適なWi-Fi利用の環境構築のため、G-Free（銀座フリーWi-Fi）構築などの実績のあるワイヤレスゲートと、世界的に認知度の高いFonが協力することにより、訪日外国人に利便性の高いWi-Fi利用環境を提供する。Fonは、世界最大のWi-Fiコミュニティであり、イギリス、フランス、ドイツ、ブラジルなどの国々においても最大のWi-Fiスポット数を保有している。2014年９月１日からサービスを開始した「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE SIMカード」利用者のシームレスなWi-Fi利用をさらに促進する為、ワイヤレスゲートSIMカード利用者へのFonルーターの配布を行うことにより、Fonネットワークの拡大に貢献し、ルーターを設置したユーザーが世界各国に広がるFonの1,200万箇所以上のWi-Fiスポットを利用出来るよう準備を進めていく。

今後の見通し

同社は、当該業務協力による2014年12月期の当社業績に与える影響は軽微であるが、中長期的には業績の向上に貢献するものと考えている。

2014年10月1日、同社は、2014年10月１日開催の取締役会において、代表者の変更並びに組織変更、及び人事異動について決議したと発表した。

代表者の変更

同社は、今後の事業展開、組織体制などを総合的に勘案し協議した結果、国内・海外での事業展開、事業領域およびパートナー企業の拡大に、より一層注力することが重要であるとの結論に至った。そのため、引き続き2人の代表取締役体制として、両名の時間的リソースの効率的な配分が可能となる体制の構築と、東京証券取引所本則市場への市場変更に臨むとしている。

変更内容

	新役職名	現役職名
池田武弘	代表取締役CEO （株）ワイヤレスマーケティングラボ取締役	代表取締役CTO 技術本部長 （株）ワイヤレスマーケティングラボ取締役
松本洋一	代表取締役	代表取締役 CEO 営業本部長

異動日：2014年10月1日

組織変更及び人事異動：

IR活動の充実を図るために、2014年10月1日付でIR室を「IR本部」へと変更し、また「技術本部」並びに「営業本部」の幹部社員の人事異動について発表した。

2014年8月１日、株式会社ワイヤレスゲートはLTE領域のM２M/IoTソリューションの第１弾である「クラウド型みまもりサービス」の販売開始について発表した。

同社は、医療機器・介護用品分野で生体センサーを用いた商品を提供するbio sync株式会社（以下バイオシンク）とバイオシンク製品の発売元である株式会社バイオシルバーと組み、同社のLTE領域のM２M/IoTソリューションの第１弾となる「クラウド型みまもりサービス」の販売を開始する予定である。同サービスは、センサー機器、クラウドソリューション、通信サービスが一体となり、低コストで簡単に導入できるワンストップサービスである。バイオシンクが独自の技術で開発した非接触・非拘束マット型センサーで、センサーマットに「寝るだけ」で心拍・呼吸・体動などをリアルタイムに感知することができる。同社のLTEサービスを利用したクラウド型のアプリケーションとなっており、以下の様な機能を有している。同社によれば、現時点では2014年12月期の業績に与える影響は軽微だが、中長的には同社の業績への貢献が期待できるとのことである。

▶ 離れた場所から利用者ごとのセンサー情報をリアルタイムに確認できる

▶ アラート機能を利用して、容体の変化を即時に確認できる

▶ 日々の利用状況を記録し、グラフで確認できる。

▶ 追加オプションの「みまもりカメラ」でリアルタイム映像によるモニタリングも可能

2014年7月1日、同社は、LTE通信対応のSIMカード販売開始とFONとの提携、「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」の進捗の3件について発表した。

3つのニュースの概要は以下の通りである。

- **LTE通信対応 SIMカード販売開始：**全国約40,000ヵ所の無線LANスポットが利用できる「ワイヤレスゲートWi-Fi」と、NTTドコモのXi(TM)エリアに対応予定のLTE通信が併用可能なサービスである。料金プランは、利用可能な通信量および通信速度に応じて、税込月額480円から5,490円までの４種類を展開する。2014年９月１日より販売開始し、同7月1日からは日本全国のヨドバシカメラ店舗、通販サイト「ヨドバシ・ドット・コム」にて先行予約受付を開始する。
- **FONとの提携交渉：**世界中でコミュニティWi-Fiがデファクトとなるなか、世界最大かつコミュニティWi-Fiのパイオニアであると提携することで、公衆とコミュニティ両Wi-Fiのアグリゲートを行うべく、同社はFONとの提携に関する検討を開始した。同社によれば、この検討に関しては、業務提携のみならず資本提携の可能性についてもその対象とする予定とのことである。
- **「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」の進捗：**2014年6月23日に参画を発表した「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」に関して、同社は、2014年７月1日の富士山の山開きにあわせ、観光客向けにフォトスタンドを設置し、Wi-Fi 環境の提供と一体となったデジタルサイネージ型のアクセスポイント「フォトタス at 富士山」をロイヤルホテル河口湖に設置した。

2014年6月23日、同社は、Wi-Fi環境イネーブラー事業の一環として産官民協働「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」に参画すること発表した。

この発表によれば、同社の屋外広告やデジタルサイネージ型サービスと連動したWi-Fi環境構築モデルが、「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」のモデルとして採用されたとのことである。同社はこのモデルの特徴として、以下の2点を挙げている。

- このモデルを導入することで、Wi-Fi環境導入事業者は、コスト負担を強いられることなくWi-Fi環境の導入が可能となるため、急速にエリア整備が進むようになる。
- 同社が所有する「人の流れ」解析機能により、広域での人の流れをビックデータとして捉えた解析が可能となり、富士山周辺の観光地が相互に観光客の送客を行うなど、観光エリアごとの連携による相乗効果が期待できるようになる。

同社によれば、本モデルは、災害用統一SSID『00000JAPAN(ファイブゼロジャパン）』への対応を予定しており、災害時には、観光客のみならず、周辺住民のライフラインとなる通信環境の提供も予定しているとのことである。

2014年5月8日、同社は、東京証券取引所本則市場への変更申請準備に関して発表した。
同社は、現在上場している東京証券取引所マザーズ市場から本則市場（東京証券取引所第一部または市場第二部）への変更申請に向けた準備を開始することを決定したという。なお、市場変更申請に向けた準備を開始するが、申請日は未定としている。

同日、同社は、LTE領域のSIM関連サービスおよびソリューションの拡充に関して発表した。
同社は、2012年12月からMVNOとしてデータ通信中心にLTEサービスを提供している。同社によれば、より自由度の高いLTEネットワークを構築すべく、通信事業者との接続方法などの変更を予定しているという。これにより従来のLTEサービスを顧客ニーズに合わせたラインナップに一新し、また、LTEネットワークを活用したソリューション領域を拡充する検討に入ったとしている。

LTEネットワークの活用領域の概要
▶ 顧客ニーズにあったSIM関連サービスやソリューション
▶ M2M/IoTソリューション
▶ センサー機能を活用したソリューション

当該ソリューションの開始のために支出する金額及び内容
通信設備及びサーバ等約360百万円を予定している。

同日、同社は、自己株式取得に関して発表した。
▶ 取得対象株式：同社普通株式
▶ 取得株式の総数：20,000株、発行株式総数の0.20%
▶ 株式取得価額の総額：100百万円（上限）
▶ 取得期間：2014年5月22日～2014年7月4日

2014年5月2日、同社は、Wi-Fi環境イネーブラー事業の進捗について発表した。
同社は、電通などと共同で、JR秋葉原駅西口前に新たに設置される柱巻き広告とフリーWi-Fiを連動させ、屋外広告とスマートフォンでのアクセスを直結させることにより、屋外広告の価値を向上させた「アキバWi-Fiシリンダー」を開発したという。具体的には、柱巻き広告にWi-Fiのアクセスポイントを設置し、広告主が指定した名称でのSSID（アクセスポイントの名前）を提供する。屋外広告を見たユーザーが、スマートフォンやタブレット端

末などで当該SSIDを選択し、一度広告主のサイトを閲覧することによって、無料かつ自由にWi-Fiが使える仕組みである。広告主にとっては、オフラインの屋外広告からオンラインにダイレクトにつながり、ユーザーにとっては、広告を閲覧することによって無料でWi-Fiが使えるようになる、という形で、双方にメリットを提供することで、屋外広告に新たな広告価値を加えたとしている。更に、Wi-Fi経由でアクセスするページに、限定クーポンなどを設定することで、リアル店舗に誘導するオフライン・オンラインの連動企画や、オンラインゲームでアキバ限定アイテムを配布するなど、様々な販促企画やプロモーション展開が実現できるようになるという。また、アクセスデータの解析により、誘導したユーザーの数なども分析可能となる。

2014年3月26日、同社は連結子会社の吸収合併について発表した。
同社は、100%連結子会社である株式会社ワイヤレステクノロジー・ラボを、2014年7月1日をもって吸収合併することを決議した。ワイヤレステクノロジー・ラボが行う無線通信サービスに関する研究開発及びネットワークシステムの運用保守を、同社技術部門に集約し、技術部門の強化を図る。当該合併は、同社100%出資の連結子会社との合併であるため、連結業績に与える影響は軽微である。

2014年1月27日、同社は、新たな事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）の進捗について発表した。
銀座通りと晴海通りですでに実施しているG Free（銀座フリーWi-Fi）を、１月27日から銀座通りで軒を連ねる松屋銀座と銀座三越へ拡大する。これまでの通りへのエリア展開に加え、施設においても需要が高まっているとのことである。

2014年1月16日、同社は、新たな事業（Wi-Fi環境イネーブラー事業）の開始について発表した。
同社によれば、無線LAN環境構築支援プロジェクトに参画していたが、今回、事業化の目途が立ったことから、事業を開始することにした。新規事業の内容としては、Wi-Fi環境イネーブラー事業を展開し、地方自治体や企業等へ顧客基盤を広げることで、収益基盤の拡大を図る方針である。同社によれば、無線LAN環境構築を要望する顧客向けにクラウド型のWi-Fi環境サービスソリューションを開発した。当該ソリューションにより、導入者・構築者・運用者の様々な負担が大きく軽減されるとしている。また、Wi-Fi環境構築支援で構築したWi-Fi環境は、快適なWi-Fiによるインターネットアクセス手段の提供だけでなく、Wi-FiアクセスポイントとWi-Fiデバイスがやりとりしている制御信号をモニタリング・ビッグデータ解析することで、アクセスポイント周辺の「人の流れ（動態データ）」を収集する機能を有している。同社は、この「人の流れ（動態データ）」を活用したビジネス展開も視野に入れており、すでに日本最大の広告代理店である株式会社電通と協力し、屋外広告の効率的な展開や屋外広告の効果測定の検討を開始している。また、将来の屋外広告のデジタルサイネージ化、スマートフォンを中心とするモバイルメディアとWi-Fi連携によるクーポン連動や外国人向け言語対応などのプロモーション展開も視野に入れている。当該事業の開始のために支出する金額は、システム構築費等約20百万円である。

同日、同社は、代表取締役の異動について内定したと発表した。

異動の内容（就任予定日：2014年3月26日）

▶ 松本 洋一　（新役職：代表取締役CEO、現役職：新規事業推進室 室長）

▶ 池田 武弘　（新役職：代表取締役CTO、現役職：代表取締役CEO）

2013年12月５日、同社は株式分割について発表した。

2013年11月26日、同社は無線LAN環境構築支援プロジェクトの進捗について、G Free（銀座フリーWi-Fi）が晴海通りへ拡大すると発表した。

2013年11月6日、同社は、電通グループ、株式会社OOHメディア・ソリューション、株式会社シーエスイーと共同で、無線LAN環境構築支援プロジェクトに参画すると発表した。

2013年10月30日、同社は、超高速モバイルネット「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX２+」の提供開始を発表した。

2013年7月19日、同社は株式分割、定款の一部変更、および配当予想の修正を発表した。

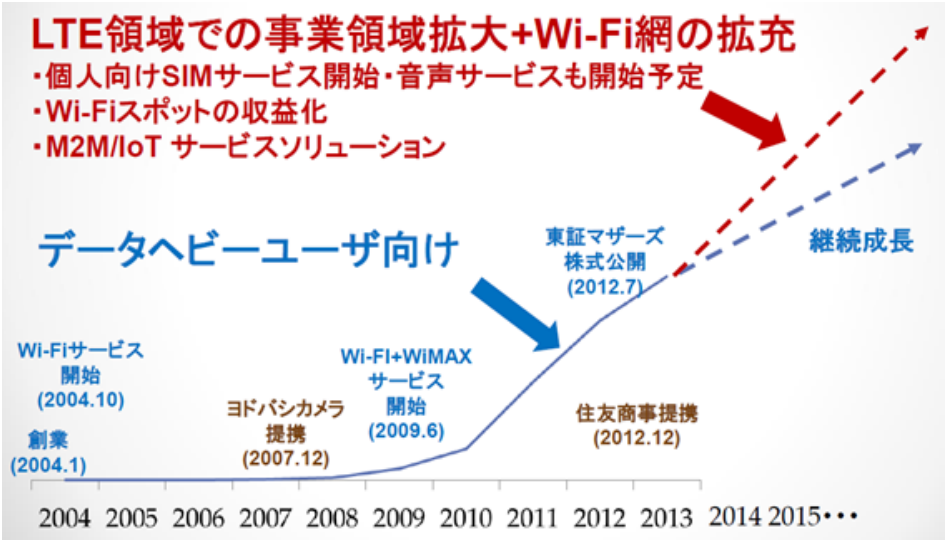
その他情報

沿革

同社の創業者で、代表取締役CEOの池田氏は、1999年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了。同年NTTドコモワイヤレス研究所に入所した。大学院博士課程、NTTドコモワイヤレス研究所における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の3要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至った。その実現のために、2004年1月に公衆無線LANサービスを始めとするワイヤレス通信サービスを提供することを目的として同社を設立した（設立時の名称は株式会社トリプレットゲート、2011年3月に株式会社ワイヤレスゲートへと社名変更）。

スマートフォン等の無線LAN対応端末の普及によって無線LANサービスの認知度が高まった2010年以降、同社の有料会員数増加は加速した。

会社の沿革と今後の展開



出所：同社資料

沿革	
2004年10月	公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲート・サービス」を提供開始
2007年10月	ヨドバシカメラと業務提携
2009年3月	東海道新幹線内でのサービス提供
2009年7月	「ワイマックス・サービス」の提供開始
2010年10月	商号を株式会社ワイヤレスゲートへ変更
2012年7月	東証マザーズに株式上場
2012年12月	モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE」提供開始
2013年2月	「eoモバイルWi-Fiスポット」のエリア提供開始
2013年6月	オプションサービスの開始
2013年10月	モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲートWiMAX２+」提供開始
2014年1月	Wi-Fi環境イネーブラー事業開始

2014年8月	M2M／IoTソリューション第1弾「クラウド型みまもりサービス」の提供開
2014年9月	「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE SIMカード」の提供開始
2014年12月	訪日外国人向け「Wireless Prepaid SIM」の提供開始
2015年４月	「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE SIMカード　音声通話プラン」の提供開始

出所：会社資料をもとにSR社作成

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
株式会社ヨドバシカメラ	13.9%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6.6%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口）	6.1%
池田 武弘	4.8%
藤沢 昭和	3.9%
坂巻　和彦	1.8%
日本生命保険相互会社	1.8%
野村信託銀行株式会社（投信口）	1.7%
ジェーピーモルガンチェースバンク 380621	1.7%
原田　実	1.4%

出所：会社データよりSR社作成
（2015年6月末現在）

株主還元

利益還元を重要な経営課題とし、将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に勘案し、利益配当を行う方針としている。

2015年12月期の配当については、2014年12月期の期末配当25円から1円増配の1株当たり26円、配当性向30.8%を予定している。

トップ経営者

代表取締役CEO　池田　武弘氏

1999年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了。
同年ＮＴＴドコモワイヤレス研究所入所。同社在籍中2001年より2年間、スタンフォード大学客員研究員。

無線通信に関する高い技術知識に加え、通信市場におけるビジネス的先見性を兼ね備え、日本におけるワイヤレスブロードバンドのマーケット拡大を目指した株式会社トリプレットゲート（現ワイヤレスゲート）を2004年1月創業。

ところで

無線LAN

企業内や家庭などの限られた範囲内で、複数のパソコンや周辺機器を通信回線で接続し、相互にデータのやり取りをするネットワークのことをLAN（Local Area Network、構内情報通信網）という。無線LANは、有線ケーブル

の代わりに無線通信技術によってLANを構築することで、電気・電子技術の標準化団体IEEE（米国電気電子学会）802委員会のIEEE802.11グループで標準化されたものが無線LANとして広く使用されている。

インターネットに接続する無線通信技術は携帯電話回線、無線LAN、WiMAXなどがある。携帯電話回線は、基地局が全国に数万局あり、電波が数100m～数km先まで到達するため、「カバーエリアは広いが、通信速度は無線LANに劣り、コスト負担が嵩む」。それに対し、無線LANは、基地局から50m程度しか電波が到達しないため、「使用できる場所は限定されているが、通信速度は携帯電話回線より速く、コスト負担も安価で済む」。また、WiMAXは両者の「中間」に該当し、「通信速度は携帯電話回線並み、カバー範囲はWi-Fiより広く、コストは携帯電話回線ほど掛からない」。

無線LANは、同じような場所に密集すると、アクセスポイント同士が発する電波が干渉してしまい、通信速度が低下したり、通信ができなかったりするという事象が発生する。日本では、5GHz帯の利用に制限があることから、2.4GHz帯にのみ対応したWi-Fi対応機器が多い。そのため、無線LANアクセスポイントで使用する帯域が2.4GHz帯に集中し、アクセスポイントが増設されることで電波干渉を起こし、通信速度低下の原因となる。

無線LANのアクセスポイントのバックボーン（中継回線）が高速通信に対応していない場合、無線LANによる通信速度の高速化は実現できない。SR社の認識では、公衆無線LANのアクセスポイントには一般的に、光ファイバーやADSLなどの固定回線が接続されているが、WiMAXや3G回線を使用しているものもある。

無線ブロードバンドサービスの分類

	スピード	エリア	コスト	デバイス
WiFi	◎	×	◎	◎
WiMAX	○	○	△	×
LTE（+3G）	○	◎	×	×

出所：同社資料

Wi-Fiは無線LANの一種で、無線LAN関連製品を製造・販売する企業が集まる業界団体であるWi-Fiアライアンスによる無線LAN機器周りの相互接続性を認証されたことを示す名称である。Wi-Fiスポットとは、鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線LANを利用したインターネットへの接続が可能な場所のことである。Wi-Fi搭載機器は、Wi-Fiスポットで公衆無線LANサービスによりインターネット接続が可能となる。

実際の無線LAN通信は、パソコン、スマートフォン、タブレット端末などの無線LAN機能が搭載されている端末を利用し、アクセスポイントという中継装置との間で無線通信が行われる。アクセスポイントがバックホール回線（光ファイバーなどのアクセス回線と基幹通信網を繋ぐ中継回線のこと）を通してインターネットに接続されることで、パソコンまたはスマートフォンのインターネット無線通信が可能となる。

アクセスポイントの設置に無線局免許などは不要で、一般家庭でも、光ファイバーや電話回線に無線LANルーターを接続することで、住居内に無線のインターネット接続環境を構築することができる。

無線LANの規格

日本では、無線LANの規格はIEEE802.11a、IEEE802.11b、IEEE802.11g、IEEE802.11nが普及している。また、次世代の超高速無線LAN規格として、最大伝送速度6.9GbpsのIEEE802.11acが2013年よりスマートフォンに搭載され始めた。

IEEE規格名	策定時期	周波数帯	伝送速度	備考（日本国内）
IEEE 802.11b	1999年10月	2.4 - 2.5GHz	11Mbps / 22Mbps	免許不要、最初の汎用無線LAN
IEEE 802.11g	2003年6月	2.4 - 2.5GHz	54Mbps	免許不要、11bの高速化
IEEE 802.11a	1999年10月	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	54Mbps	免許不要、11gの5GHz帯への拡張
IEEE 802.11n	2009年9月	2.4 - 2.5GHz 5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	65Mbps - 600Mbps	免許不要、11aの高速化
IEEE 802.11ac	2013年12月（予定）	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	290Mbps - 6.9Gbps	免許不要、11nの高速化

出所：各種資料をもとにSR社作成

公衆無線LANサービスの形態

公衆無線LANは、無線LANによるインターネット接続を、屋内外で不特定多数の利用者に提供するものである。公衆無線LANのアクセスポイントは飲食店、商店街、駅などの様々な場所に設置されている。

公衆無線LANのサービスは以下に分類できる。

▶ 飲食店等が集客目的で、無料で提供。

▶ 移動体通信事業者が、データオフロード対策として自社加入者に公衆無線LANサービスの利用を無料で提供。

▶ 公衆無線LANサービスを専門の事業として、自社で通信設備を保有、または複数の公衆無線LANサービスを統合してワンストップで提供。

▶ 地方自治体等が地域活性化目的やデジタルデバイド対策として提供。また、災害時の対策として設置を進めるケースもある。

無線LANの利便性

利用者にとって、無線LANは通信速度が速く、無料または低価格である。電波の到達距離が短いために、アクセスポイントが充実している場所で、その場に留まって利用する場合には利便性が高い。一方、無線LANはハンドオーバー（通信する基地局を切り替えること）機能を備えていないため携帯電話のように移動には向いてない。また、郊外ではアクセスポイントが不足しており、利用できる場所が限られてしまうというデメリットがある。

また、移動体通信事業者が提供する携帯電話網を利用したデータ通信には通信量制限があることから、データオフロードによって、通信速度制限を回避する目的で利用する場合もある。通信事業者の提供する移動体高速通信サービスは、月額定額で使い放題の料金プランを利用することが一般的であるが、各通信事業者はトラフィックの増加に対応するため、加入者毎に1か月のデータ通信量が一定の水準を超えた場合には、通信速度を低速化する通信量制限を行っている。

2015年3月末現在、NTTドコモ、KDDI、およびソフトバンクモバイルなどの大手携帯電話会社からは様々な容量のデータプランが提供されている。例えば、NTTドコモの標準データプランでは1カ月のデータ通信量が5GB（ギガバイト）で5,000円（税別）である。そして、5GBを超えた場合には、通信速度を送受信時最大128kbsに低速化する通信速度制限を課している（2GBごとに2,500円（税別）を支払うことで通常速度で利用することが可能となる）。

無線LANを活用することで、移動体通信事業者の携帯電話網に頼らないでインターネット通信が可能である。その

ため、通信量制限を気にすることなく、高速通信の環境を楽しみたい利用者に活用されている。また、移動体通信事業者にとっては、増大するトラフィック容量を他の通信ネットワークに振り分ける（データオフロード）ことで、自社の通信網を効率化できるというメリットがある。

主要移動体通信事業者の通信速度制限

移動体通信事業者 （LTEサービス）	期間	制限値	通信速度の制限内容
NTTドコモ(Xi)	直近3日間	1GB	通信速度が遅くなる場合がある。
	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除
KDDI (4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除
ソフトバンク (SoftBank 4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除

出所：各種資料をもとにSR社作成

MVNO（Mobile Virtual Network Operator、仮想移動体通信事業者）

MVNOとは、自社で通信回線網を所有しないで、通信事業者から通信回線網を借りて、独自の付加価値をつけてサービスを提供する事業者。通信事業の運営にはインフラ設備の保有及び管理、顧客向けサービスの開発及び運営、顧客管理などがある。

MVNOに対し、移動体通信事業者はMNO（Mobile Network Operator）と呼ぶ。総務省は「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン（2002年6月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。同ガイドラインにより、MNOはMVNOからサービス提供の申し入れがあった場合、これを拒んではならないことになっている。

> 総務省は「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」において、「電気通信事業者は、電気通信役務の提供について不当な差別的取扱いをしてはならない（事業法第６条）。そのため、MNOは、MVNOから他の一般利用者や他のMVNOに提供しているサービスと同一サービスの提供の申込みがあったときは、合理的な理由がない限り、これを拒んではならない。ただし、MNOは、他の一般利用者や他のMVNOに提供していない条件でのサービスを提供することまでは義務づけられていない。」としている。

MVNOは競争のため、独自の付加価値を付けている事業者が多い。具体的には、MNOが提供しているサービスと比較して、月額通信料金が安い、公衆無線LANとモバイルブロードバンドがセットで安価に利用できるといったサービスがある。

日本で最初にMVNOでサービスを提供したのは日本通信であり、2001年にDDIポケット（現ワイモバイル株式会社のPHS事業）のPHS網を借りて、年額制データ通信サービスを開始した。2008年からはNTTドコモやイー・モバイル（現ワイモバイル株式会社）の回線を、2009年からはUQコミュニケーションズのモバイルWiMAX網を利用したISP（Internet Service Provider）によるMVNOが増加した。MM総研「国内MVNO市場規模の推移・予測」によれば、MVNOの回線数は、2009年3月の254万回線から、2014年3月に1,480万回線まで増加した。

移動体通信事業者の業務としては、端末の販売、顧客管理、通信設備の保有および運用などが挙げられる。

- **端末の販売：**端末メーカーから端末を仕入れ、自社販売網または携帯電話販売代理店に卸販売を行う。販売代理店に対しては販売促進費の支払いを行う。
- **通信設備の保有および運用：**自社で基地局、アクセス制御装置、端末管理設備、認証設備、課金制御機能などの通信設備を保有し、運営する。
- **顧客管理：**顧客毎に利用した料金プラン、通話時間またはデータ通信量を把握し、サービスに応じた利用料金を請求する。
- **他社通信網利用料の支払い:**自社の加入者が他社通信事業者の加入者に対して通話またはデータ通信を行った場合には、他社通信網利用に対し、通信設備使用料を支払う。

MVNOは、通信設備を所有しないため、顧客管理が主要業務となる。初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になる。

通信事業者による通信設備の資金負担および費用負担の参考として、NTTドコモは、2014年3月期営業活動によるキャッシュフロー10,006億円に対し、7,122億円の設備投資を行った。費用としても、2014年3月期のモバイル通信サービス収入に対する減価償却費の比率は約24%であり、収益連動経費（端末機器原価、代理店手数料、など）を除く営業費用で最大の費用項目となった。

用語集

LTE

Long Term Evolutionの略称であり、第三世代（3G）データ通信を更に高速にした次世代携帯電話の通信規格。無線でありながら、光ケーブルなどの有線ブロードバンドサービスに迫るスピードで高速データ通信を行うことを可能とする。

ローミング

契約している通信事業者のサービスを、その事業者のサービス範囲外でも、提携している他の事業者の設備を利用して受けられるようにすること。

WiMAX

無線通信技術の規格のひとつで、Worldwide Interoperability for Microwave Accessの略。広いエリアでの高速インターネット接続が特色。日本国内ではUQコミュニケーションズがインフラを有し、サービスを提供すると共にMVNOに開放している。

SIM（Subscriber Identity Module）

通信事業者が発行するICカードで、携帯電話の電話番号を特定するための固有のID番号が記録されているもの。ユーザーは、SIMカードを差し替えるだけで他の事業者から発売されている携帯電話端末等も利用することが可能。

M2M（Machine to Machine）

機械と機械が通信ネットワークを介して互いに情報をやり取りすることにより、自律的に高度な制御や動作を行うこと。

IoT（Internet of Things）

モノのインターネット コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続させ相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社ワイヤレスゲート	140-0002 東京都品川区東品川2-2-20天王洲郵船ビル5Ｆ
代表・IR電話番号	**上場市場**
03-6433-2045	マザーズ(東京)
設立年月日	**上場年月日**
2004年1月26日	2012年7月19日
HP	**決算月**
http://www.wirelessgate.co.jp/	12月
IRコンタクト	**IRページ**
取締役CIRO　執行役員　IR本部長　須永　直樹	http://www.wirelessgate.co.jp/investors/index.html
IRメール	
http://www.wirelessgate.co.jp/investors/contact.html	

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社イード
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
シンバイオ製薬株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCAサヴィアン株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー·ディー·マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research.inc
東京都文京区千駄木3-31-12
http://www.sharedresearch.jp
TEL：(03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp